PENGANTAR

Siapa pun pasti menginginkan kehidupan yang harmonis. Entah dalam keluarga, pertemanan, persahabatan, bisnis, karier, hingga hubungan asmara. *Ya,* keharmonisan tentu akan dinikmati bila terjalin interaksi yang baik antara kita dengan orang lain. Dan, interaksi yang baik dimulai dengan komunikasi yang sehat. Sedangkan, komunikasi yang sehat membutuhkan kemampuan untuk saling mengerti dan memahami. Jadi, bisa dikatakan bahwa keharmonisan akan tercapai saat kita saling memahami satu sama lain.

Di sisi lain, bukan rahasia lagi bahwa kita dan manusia lain di sekitar kita diciptakan dengan beragam sifat dan kepribadian. Ada yang jujur, rajin, disiplin, juga ramah. Namun, ada juga orang yang kerap berbohong, malas, angkuh, pemarah, dan semacamnya. Perbedaan-perbedaan itu, terkadang sering menjadi "penghalang" lancarnya komunikasi dan interaksi. *Walhasil,* percaya atau tidak, banyak orang di sekeliling kita saling mengoreksi watak, sifat, dan karakter satu sama lain. Itu merupakan fase yang wajar ketika kita berkomunikasi dengan orang lain. Untuk apa? Tentunya, lagi-lagi agar terjalin suasana yang nyaman dan harmonis dalam menjalin hubungan.

Perbedaan karakter manusia juga bisa menimbulkan kesalahpahaman dalam berinteraksi, sehingga menuntut kita untuk berhati-hati dalam berkomunikasi. Selain kita harus memerhatikan setiap kata-kata yang diucapkan *partner* bicara, kita juga harus jeli melihat "perkataan" tubuhnya. Untuk apa? Agar kita bisa menyesuaikan diri dan menghindari potensi terjadinya *missed communication.* Salah satu teknik yang bisa dilakukan adalah dengan memahami bahasa tubuh lawan bicara ketika kita berinteraksi. Sederhananya, misal kita bisa melihat *partner* bicara kita mengatakan "iya", tapi bahasa tubuhnya berkata "tidak", dari keraguan ucapan atau tubuh yang kaku.

Melalui bahasa tubuh, kita bisa mempelajari emosi, kemauan, dan perasaan orang lain melalui pesan-pesan visual. Hal lain yang penting dari bahasa tubuh dalam komunikasi umumnya dan komunikasi antarpribadi khususnya adalah membantu efektivitas komunikasi kita. Kita bisa memperkuat ucapan dengan bahasa tubuh dan kita juga bisa menggantikan pesan verbal kita dengan bahasa tubuh jika kita merasa "tidak enak" menyampaikan pesan tersebut secara lisan.

Untuk benar-benar memahami pesan melalui bahasa tubuh orang lain memang membutuhkan waktu. Melalui buku ini kita bisa melatih kemampuan membaca pesan dari bahasa tubuh orang-orang yang sedang berinteraksi dengan kita. Kemampuan tersebut tentu akan membantu kita dalam mengatasi setiap masalah atau meminimalkan kesalahpahaman dalam berkomunikasi dengan orang lain.

Buku ini memuat beberapa teori tentang psikologi pengembangan diri dan komunikasi nonverbal (bahasa tubuh) yang bisa kita pelajari. Sekaligus disertai dengan perilaku-perilaku yang bisa kita amati secara langsung, termasuk mendeteksi kebohongan orang lain. Selain itu, ditambah dengan pengetahuan seputar komunikasi nonverbal lainnya seperti *haptics communications*/komunikasi sentuhan, kemampuan intuisi, paralinguistik, dan kecerdasan emosi. Kita juga akan belajar mengetahui karakter orang-orang di sekeliling kita berdasar golongan darah, tulisan dan tanda tangan, serta temperamen manusia. Terakhir, penulis juga memberikan beberapa teknik membangun komunikasi dan koneksi dengan orang lain.

Nah, jika kita mampu memahami pesan nonverbal orang lain melalui bahasa tubuh mereka, tentunya kita akan menjadi pelaku komunikasi yang andal. Mampu menggali kekuatan diri sendiri, orang lain, dan siapa pun saat kita berinteraksi dengan mereka.

Tunggu apa lagi, baca bukunya, praktikkan ilmunya, dan raih manfaatnya. Selamat mencoba.

Salam

Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

PENGANTAR iii
DAFTAR ISI vi

WAJAH YANG BERTOPENG 1
A. Kenali Diri Sendiri 2
B. Peka dalam Menangkap Pesan 3
C. Pengelompokan Pesan Nonverbal 5
D. Fungsi Komunikasi Nonverbal 7
E. Seberapa Penting Bahasa Tubuh? 9
F. Kenali Kawan Bicara Kita! 12

MENERKA PESAN BAHASA TUBUH 21
A. Ekspresi Makro dan Mikro 22
B. Gerakan Kepala 27
C. Gerakan Indra dan Wajah 30
D. Kontak Mata 33
E. Gerak Mata 37
F. Gerak Mulut 40
G. Gerak Tangan 42

H. Gerak Kaki 54
I. Gerakan Tubuh 57
J. Senyuman 65

MEMAHAMI EMOSI MANUSIA 69
A. Wajah, Emosi, dan Perasaan 70
B. Perkembangan Teori Emosi 71
C. Fungsi Emosi untuk Apa? 72
D. Emosi Muncul Melalui Tahapan 73
E. Apa Saja Macam Emosi? 75
F. Kecerdasan Emosi 77

APAKAH SEMUA ORANG PERNAH BERBOHONG? 81
A. Mengapa Orang Berbohong? 82
B. Bagaimana Pembohong Menyembunyikan Pesan Palsunya? 82
C. Melakukan Investigasi Kepada Pelaku Kebohongan 84
D. Apa yang Dilakukan Ketika Seseorang Berbohong? 86

KEKUATAN SENTUHAN 95
A. Sentuhan Lebih Bermakna daripada Kata-kata 96
B. Hati-hati Jika Menyentuh Orang Lain 97
C. Laki-laki Lebih Sering Menyentuh, Benarkah? 98

PROXEMICS:PERILAKU RUANG SAAT BERKOMUNIKASI....103
A. Manusia Memiliki Ruang Interaksi.....104
B. Posisi Duduk dan Pengaturan Ruangan.....111
C. Perbedaan *Proxemics* pada Perempuan dan Laki-laki 114

SETIAP ORANG PUNYA INTUISI 117
A. Apa Sebenarnya Intuisi? 118
B. Bagaimana Intuisi Bekerja? 119
C. Apa Gunanya Intuisi? 121
D. Ternyata Intuisi Dapat Dilatih 121

PARALINGUISTIK: PESAN TUBUH MELALUI
PENGUCAPAN DAN SUARA 129
A. Apa itu Paralinguistik? 130
B. Apa Pentingnya Paralinguistik dalam Komunikasi? 130
C. Menyampaikan Pesan dengan Paraliguistik 132
D. Hati-hati dalam Bebicara 133

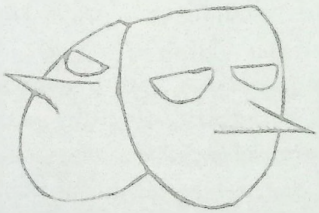
MEMAHAMI SIFAT ORANG LAIN DARI TULISAN TANGAN 137
A. Wilayah Tulisan Tangan 138
B. Ukuran Tulisan 139
C. Kemiringan Tulisan 142
D. Jarak Tulisan 145
E. Lebar Tulisan 146
F. Ketebalan Tulisan 148
G. Keterbacaan Tulisan 150
H. Tanda Tangan 152

MENGENALI PRIBADI DARI GOLONGAN DARAH 157
A. Bagaimana Cara Berkomunikasi Tiap Golongan Darah? 158
B. Karakter Manusia Berdasarkan Golongan Darah 164

MANUSIA: MAKHLUK "BERJUTA" KARAKTER 171
A. Mengenali Kepribadian Lawan Bicara itu Penting 172

B. Tipe Kepribadian Berdasar Temperamen Manusia 183
C. Bebagai Teknik Membangun Koneksi dan Kepecayaan..197

DAFTAR PUSTAKA.....206
PROFIL PENULIS 210



WAJAH YANG BERTOPENG

Manusia diciptakan dengan kepribadian yang beragam. Bahkan, disadari atau tidak, pribadi kita dapat berubah menyesuaikan kondisi yang kita alami. Kita memiliki kemampuan untuk beradaptasi dalam berbagai keadaan. Kemampuan beradaptasi itulah yang menciptakan banyak "topeng" kala kita sedang berinteraksi.

Nah, jika kemudian kita ditanya, "Apakah kita menggunakan topeng?", jawabnya tentu "Iya". Topeng yang kita pakai adalah wujud dari penyesuaian kita terhadap norma dan peran yang kita jalani. Itulah mengapa, selain harus pandai beradaptasi, kita juga dituntut pandai memahami orang-orang di sekitar kita, termasuk kepribadian mereka. Dengan memahami kepribadian manusia, kita akan lebih peka dan bijak dalam memberi umpan balik kepada orang-orang yang nantinya akan kita hadapi.

A. Kenali Diri Sendiri

Sebelum beranjak lebih jauh memahami kepribadian orang lain, perlu kiranya kita mengenali perilaku dasar kita sendiri. *Lho,* mengapa? Karena, disadari atau tidak, ketika kita sedang mencoba mempelajari bahasa tubuh lawan bicara, aktivitas itu ternyata juga mereka praktikkan kepada diri kita. Jika kita sudah mampu mengenali diri sendiri, kita pun cenderung mampu "mencerna" bahasa tubuh yang disampaikan orang lain.

Renungkan pertanyaan berikut, untuk mengenali diri kita:

- apa saja yang membuat kita bahagia?
- apa saja yang membuat kita marah?
- seperti apa rasanya kecewa? dan,
- bagaimana rasanya sedih?

Sudah? *Nah,* jika kita mampu mengukur dan mengetahui emosi dan perasaan pribadi, kita akan mudah menyesuaikan perilaku saat berhadapan dengan orang lain sekaligus mampu mengetahui perilaku dasar orang lain.

B. Peka dalam Menangkap Pesan

Dalam ilmu komunikasi, kita mengenal bahwa ada dua bahasa yang bisa dipahami sesama manusia, yakni bahasa verbal dan nonverbal. Melalui bahasa verbal atau lisan, kita bisa mendapat pesan dengan saling bertutur kata. Sedangkan, bahasa nonverbal menghadapkan kita pada aneka bentuk bahasa tubuh.

Peka dengan Mengasah Sensitivitas (Indrawi):

Kemampuan dalam mengenali isyarat, tanda, serta petunjuk yang diberikan orang lain tentang apa yang mereka rasakan. Kepekaan ini sangat berguna dalam membina hubungan. Selama berinteraksi, kita harus memiliki kepekaan tinggi terhadap lingkungan sekitar, khususnya kepada sosok yang sedang kita hadapi. Sensitivitas dapat kita asah dengan memerhatikan bahasa tubuh dari lawan bicara kita.

Peka dengan Melatih Berempati (Emosional):

Kepekaan ini berkaitan dengan kemampuan kita untuk menerjemahkan perilaku sosial yang tersembunyi, kita mau mendengarkan dan menerima sudut pandangnya sehingga mampu merasakan apa yang lawan bicara kita rasakan. Rasa empati adalah bagian dari kecerdasan emosional yang perlu dilatih. Jika sudah terbiasa, tanpa menanyakan keadaan orang lain, kita sudah bisa menebaknya. Dalam memahami perasaan orang lain, kita dapat mengamatinya melalui sikap, nada bicara, dan ekspresi wajah lawan bicara.

Peka dengan Menajamkan Persepsi:

Persepsi adalah memberikan tanggapan atas suatu hal yang diterima. Peka dalam menajamkan persepsi adalah proses akhir dari dua kepekaan sebelumnya. Setelah kita dituntut peka dalam mengamati fisik (indrawi) dan perasaan (emosional) orang lain, kita harus menerjemahkan bahasa tubuh mereka ke dalam persepsi yang tepat. Sehingga, kita bisa mengatur dan menyesuaikan gaya berinteraksi (komunikasi) agar tetap terjalin relasi yang baik.

Mempelajari bahasa tubuh memang perlu kesabaran. Bahasa tubuh dapat "dicerna" melalui pengamatan. Bahasa tubuh memang sarat akan budaya yang melekat pada pelakunya, namun dengan kepekaan yang James Brog (dalam PsikologID, 2014) ungkapkan, kita mampu menangkap pesan universal (umum) dari banyak bahasa tubuh yang kita lihat.

C. Pengelompokan Pesan Nonverbal

Dalam komunikasi nonverbal, ternyata pesan dapat dicerna melalui beberapa cara, misalnya dengan memerhatikan mimik wajah, gerakan anggota tubuh, gerakan keseluruhan anggota tubuh, penampilan, dan beberapa cara lainnya. Jalaludin Rakhmat (1994), dalam bukunya *Psikologi Komunikasi* mengelompokkan pesan-pesan nonverbal sebagai berikut:

1. Pesan *kinesik*

Pesan nonverbal yang menggunakan gerakan tubuh. Pesan ini terdiri dari tiga komponen utama, yakni pesan *fasial*, *gestural*, dan *postural*.

Pesan fasial:

Wajah dapat menyampaikan pesan tertentu, seperti marah, sedih, muak, takut, dan sebagainya. Beberapa pesan komunikasi yang dapat disampaikan oleh wajah, antara lain:

- ekspresi senang tidak senang,
- ekspresi minat dan tidak berminat,
- keterlibatan dalam suatu peristiwa,
- tingkat pengendalian diri seseorang, dan
- ada dan tidaknya rasa pengertian.

Pesan gestural:

Pesan ini berkaitan dengan gerakan-gerakan anggota tubuh yang ternyata dapat mengomunikasikan berbagai makna. Pesan *gestural* dapat mengungkapkan:

- perasaan positif atau negatif,
- memerhatikan atau tidak,
- menyetujui atau menolak,
- mendorong atau membatasi, dan
- menerima atau menentang.

Pesan *postural*:

Postur adalah tubuh, jadi pesan ini berkaitan dengan keseluruhan anggota tubuh. Ada tiga makna yang dapat disampaikan dari pesan *postural*:

- kesukaan atau tidak suka (*immediacy*),
- status sosial pada penyampai pesan (*power*), dan
- kemampuan merespon lingkungan sekitar, baik positif atau negatif (*responsiveness*).

2. Pesan *proksemik*

disampaikan melalui pengaturan jarak dan ruang. Umumnya dengan mengatur jarak ketika mengungkapkan keakraban kita dengan orang lain.

3. Pesan *artifaktual*

Pesan ini diungkapkan melalui penampilan tubuh, pakaian, dan kosmetik. Pesan ini erat kaitannya dengan citra tubuh yang dibentuk dengan pakaian dan kosmetik.

4. Pesan *paralinguistik*

Adalah pesan nonverbal yang berhubungan dengan cara mengucapkan pesan verbal. Satu pesan verbal yang sama

dapat menyampaikan arti yang berbeda bila diucapkan secara berbeda.

5. Pesan sentuhan dan bau-bauan

Alat penerima sentuhan adalah kulit, yang mampu menerima dan membedakan emosi yang disampaikan orang melalui sentuhan. Sentuhan dapat mengomunikasikan berbagai emosi tertentu, seperti kasih sayang, takut, marah, bercanda, dan perhatian. Bau-bauan, terutama yang menyenangkan juga demikian. Wewangian juga digunakan orang untuk menyampaikan pesan yang menandai wilayah mereka, mengidentifikasi keadaan emosional, pencitraan, dan menarik lawan jenis.

D. Fungsi Komunikasi Nonverbal

Okelah. Kita sudah mengetahui bahwa ternyata pesan nonverbal dapat dikelompokkan ke dalam empat cara memandangnya. Lalu, apa sebenarnya guna kita melihat pesan melalui gerak bahasa tubuh orang lain? Mark L. Knapp (dalam Rakhmat, 1994), menyebut lima fungsi pesan nonverbal masih saling berkaitan dengan pesan verbal, antara lain:

1. Repetisi

Yaitu, mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya, setelah kita meminta maaf atas suatu kesalahan, kita saling berjabat tangan.

2. Substitusi

Yaitu, menggantikan lambang-lambang verbal. Jadi, kita bisa berkomunikasi dengan seseorang tanpa harus saling bertutur kata. Misalnya, saat kita ditawari minuman yang kita tidak suka, kita cukup menggelengkan kepala untuk menolaknya.

3. Kontradiksi

Menolak dan menentang pesan verbal atau memberi makna yang lain dan saling bertentangan terhadap pesan verbal. Misalnya, saat kita "memuji" prestasi teman sambil menunjukkan hasil nilai ulangannya yang jelek di hadapan dia.

4. Komplemen

Yaitu, melengkapi dan menekankan makna pesan lisan. Misalnya, ketika kita merasakan lezatnya makanan ibu, saat mencicipi makanan tersebut kita sambil memejamkan mata karena rasanya yang enak.

5. *Aksentuasi*

Yaitu, menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. Misalnya, kita mengungkapkan betapa bosannya kita saat mengobrol dengan mulut menguap ditutupi telapak tangan sambil bersuara.

E. Seberapa Penting Bahasa Tubuh?

Bahasa tubuh menyimpan ragam makna dan rahasia. Dengan bahasa tubuh, orang-orang bisa menyampaikan rasa senang, sedih, empati, dan simpati tanpa disertai tutur kata. Misalnya, saat kita mengunjungi pesta pernikahan sahabat kita. Jabat tangan yang erat dilanjutkan dengan pelukan yang kita lakukan menunjukkan rasa simpati dan turut berbahagia. Simpati kebahagiaan bisa diekspresikan dengan bahasa tubuh dan akan memberi kesan yang lebih mendalam dibandingkan apabila hanya diungkapkan dengan kata-kata.

Hal lain yang penting dari bahasa tubuh dalam komunikasi umumnya dan komunikasi antarpribadi khususnya adalah membantu efektivitas komunikasi kita. Kita bisa memperkuat ucapan dengan bahasa tubuh dan kita juga bisa menggantikan pesan verbal kita dengan bahasa tubuh jika kita merasa "tidak enak" menyampaikan pesan tersebut secara lisan.

Dengan demikian, dalam komunikasi antarpribadi, bahasa tubuh memainkan peran penting. Jika kita lebih telaten dalam berkomunikasi, bahasa tubuh yang baik akan membawa lawan komunikasi kita pada zona intim hingga menunjukkan keakraban. Jika terbangun suasana yang akrab, bahasa tubuh lain seperti tatapan mata dan sentuhan akan semakin sering terjadi. Dengan demikian, bahasa tubuh tidak hanya membantu menyampaikan pesan, tetapi juga menunjukkan sikap kita terhadap teman bicara kita.

FAKTA TENTANG BAHASA TUBUH!

Ilmu komunikasi dan psikologi merupakan disiplin ilmu yang saling bertautan, sehingga sudah banyak bermunculan penelitian psikologi komunikasi. Salah satunya mengenai tinjauan psikologis terhadap peranan pesan nonverbal dalam perilaku komunikasi antarmanusia. Albert Mehrabian, seorang profesor dari University of California, Los Angeles (UCLA) memaparkan elemen dasar dalam aktivitas komunikasi, antara lain:

- 55% makna dari setiap pesan yang dapat ditangkap lawan bicara berasal dari bahasa visual tubuh, yakni melalui gerakan tubuh, sikap, dan mimik wajah,
- 38% makna dari setiap pesan pembicaraan ditangkap dari elemen nonverbal, yakni nada bicara, diksi yang dilafalkan, pola bicara, dan kecepatan suara, dan
- 7% sisanya, makna pesan saat berkomunikasi ditangkap dari kata-kata dan isi pesan.

APA KESIMPULANNYA?

93 persen pesan dapat ditangkap melalui bahasa tubuh saat kita saling berkomunikasi.

Temuan sang profesor asal UCLA tersebut bukan lantas memberi arti bahwa tutur kata atau ucapan lisan tidak penting. Namun, bagaimanapun juga bahasa tubuh memiliki kontribusi pemaknaan saat kita saling berinteraksi dengan orang lain. Dengan bahasa tubuh, pesan atau isi komunikasi akan lebih menarik untuk diikuti dan diserap oleh komunikator yang saling terlibat. Inilah sebabnya, bahasa tubuh menjadi menarik untuk dipelajari, agar kita dapat memahami dan memiliki daya sensitivitas terhadap gerak tubuh lawan bicara.

Masih menyambung pembahasan mengapa penting memahami bahasa tubuh manusia. Dale G. Leathers (Rakhmat, 1994), seorang ahli komunikasi juga mendukung pendapat Prof. Albert Mehrabian. Pengarang buku *bestseller* berjudul *Nonverbal Communication System* ini menyebut 6 alasan mengapa komunikasi nonverbal perlu untuk dipelajari.

KARENA?
▫ faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal, ▫ perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan nonverbal daripada pesan verbal, ▫ pesan nonverbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan keracunan, ▫ metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memperjelas maksud dan makna pesan, serta ▫ pesan nonverbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibanding dengan pesan verbal.

Butuh latihan dan pengamatan

Bahasa tubuh dapat mengungkap isyarat dari hal-hal ingin disampaikan hingga yang dirahasiakan sekalipun. Percayalah, pada dasarnya semua orang hampir tidak bisa menyembunyikan bahasa tubuhnya. Sepandai apapun dia menyembunyikan pesan nonverbalnya, gerak bawah sadar tubuhnya pasti akan terlihat. Dari yang menerima, menolak, bosan, tertarik, ataupun benci, semua bisa diketahui melalui gerak tubuhnya. Untuk

menyempurnakan pembacaan kita terhadap bahasa tubuh orang lain, kita butuh kepekaan untuk mampu melihat bahasa nonverbalnya.

Hal-hal yang perlu diperhatikan saat mempelajari bahasa tubuh orang lain:

- melakukan kontak mata dengan baik,
- memberikan *feedback* dengan bahasa tubuh yang wajar (tidak berlebihan),
- mengetahui perilaku dasar lawan bicara,
- mengetahui kebiasaan fisik lawan bicara, dan
- mengetahui kepribadian dan kecerdasan lawan bicara.

F. Kenali Lawan Bicara Kita!

Mengenali. *Ya,* untuk mengenali seseorang memang membutuhkan proses. Tidak *ujug-ujug* kita bisa mengetahui siapa dia sebenarnya. Biasanya, perkenalan terjadi secara bertahap, dari mengetahui nama, alamat rumah, nomor telepon, sekolah, hobi, dan sebagainya. Semuanya *by procces.* Jika sudah lama kenal, kita pun akan semakin akrab, sehingga terjalin hubungan yang semakin intim. Misal, kita mulai tahu berapa tanggal lahirnya, siapa nama orang tuanya, berapa jumlah saudaranya, hingga hal-hal kekeluargaan lainnya. Sampai akhirnya, kita pun tahu seperti apa pribadi dia sehari-hari. Percaya atau tidak, perkenalan adalah "pintu" untuk kita lebih *enjoy* menggali kepribadian dia dari komunikasi nonverbalnya. Ditambah, jika sudah akrab, kita bisa lihat juga seperti apa kebiasaan mereka dari hal-hal berikut ini:

1. Gaya komunikasi

Kita sadar bahwa orang-orang di lingkungan kita adalah pribadi yang beragam. Mereka punya gaya tersendiri ketika berbicara satu sama lain. *Nah*, mari kenali lawan bicara kita dari gaya komunikasinya dulu.

TIPE VISUAL

Mereka adalah tipe orang yang mampu menerima informasi secara efektif menggunakan indra penglihatan (visual). Bagaiaman cirinya?

- lebih mudah mengingat apa yang dilihat daripada didengar,
- lebih senang membaca sendiri daripada dibacakan orang lain,
- tidak terganggu dengan suara,
- berpenampilan rapi,
- memiliki kebiasaan mencorat-coret saat belajar, dan
- dapat menjelaskan sesuatu dengan baik.

TIPE AUDITORY

Tipe ini adalah mereka yang cenderung dapat menerima informasi secara efektif dengan menggunakan indra pendengaran (audio). Kecenderungan tipe auditory adalah:

- lebih suka belajar dengan cara mendengarkan daripada membaca,
- lebih mudah mengingat hal yang diterangkan dan didiskusikan daripada sekadar melihat,
- merasa terganggu dengan suara berisik/bising,
- biasanya adalah pembicara yang baik,
- senang membaca dengan disuarakan, dan
- gemar berbicara dan berdiskusi.

TIPE KINESTETIK

Orang-orang dengan tipe kinestetik adalah mereka yang cenderung menerima informasi secara efektif dengan melibatkan gerakan tubuh, peragaan, serta aktivitas fisik. Beberapa kecenderungannya antara lain:

- banyak bergerak sewaktu belajar dan tidak bisa diam di suatu tempat,
- ketika membaca, membutuhkan pensil untuk menunjuk,
- menyukai bahasa isyarat dan gerakan tubuh,
- mudah mengingat sesuatu dengan mengingat ciri dan aktivitas yang dilakukan, dan
- lebih nyaman berbicara dengan saling berdekatan.

2. Cara mengambil keputusan

Kedua, kita kenali lawan bicara dari bagaimana dia mengambil keputusan dan bagaimana dia melihat fakta untuk menentukan langkah yang akan diambil. Dilihat dari cara seseorang menentukan keputusan, ada dua tipe yang bisa kita pahami. Apa saja itu?

***SENSING* ATAU PENGINDRAAN**

Orang yang menentukan keputusan dengan penginderaan cenderung memproses data dengan fakta yang nyata. Mereka percaya akan suatu hal jika sudah melihat sendiri, jika tidak mereka tidak akan percaya. Kecenderungan lainnya adalah:

- tertarik pada fakta dan angka daripada teori,
- bekerja berdasar hal yang nyata,
- menyukai pekerjaan yang praktis dan terukur,
- suka memutuskan berdasar pengalamannya,
- tidak suka menunggu hal yang tidak pasti, dan
- senang dengan aktivitas yang menggali informasi.

INTUITION ATAU INTUISI

Intuisi berarti memproses data dengan melihat pada kesan dan memprediksi berbagai kemungkinan yang akan terjadi. Kesan atau perasaan menjadi hal utama untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan keputusan. Sehingga, tipe ini lebih percaya pada *feeling* dalam merespon sesuatu hal. Kecenderungan tipe ini antara lain:

- sering berkhayal,
- sulit untuk fokus,
- abstrak dan teoritis,
- tidak menyukai hal yang diulang-ulang,
- percaya dengan apa yang diyakini,
- kurang sabar dengan hal membosankan, dan
- memutuskan hal yang dirasa baik di esok hari.

3. Menerima informasinya

Dari cara menerima informasi, ada dua tipe, yakni *thinking* dan *feeling*. Seperti apa lebih jelasnya?

THINKING ATAU BERPIKIR

Tipe *thinking* cenderung menggunakan logika serta kemampuan analisis untuk mampu mengolah informasi dan menentukan keputusan. Kecenderungan tipe ini adalah:

- berdebat untuk mempertahankan ide,
- peka terhadap pendapat orang lain,
- memutuskan berdasar aturan main,
- hanya menerima saran yang masuk akal,
- tidak suka dengan isu dan gosip, dan
- sering berdiskusi dalam memecahkan permasalahan.

FEELING ATAU PERASAAN

Pribadi ini cenderung menonjolkan perasaan, empati, dan nilai-nilai yang diyakini dalam menerima dan mengelola informasi. Apa saja kecenderungan tipe ini?

- dalam memutuskan sesuatu lebih berdasar kepada perasaan orang lain,
- sulit mengungkapkan ketidaksetujuan,
- susah berterus terang dengan apa yang diinginkan,
- mudah tersinggung, dan
- peka terhadap isu.

4. Kemampuan dalam bertindak

Cara keempat adalah kemampuan dalam bertindak. Ada dua yang bisa dilihat, yakni mereka yang suka menilai (*judging*) dan mereka yang suka mengamati (*perceiving*).

JUDGING ATAU MENILAI

Orang dengan tipe ini selalu berpegangan pada rencana yang sistematis. Dia bekerja secara prosedural dan tidak melompat-lompat. Dan yang pasti, kekuatan terbesar dari tipe ini adalah perencanaan. Mereka mampu membuat rencana yang benar-benar matang sebelum dieksekusi. Kecenderungan tipe ini adalah:

- segala sesuatu harus pada tempatnya,
- tidak suka menunda pekerjaan,
- harus menyelesaikan pekerjaan yang lama sebelum memulai pekerjaan baru,
- tidak bisa bekerja di keramaian,
- tidak suka hal yang tidak pasti,
- selalu mempersiapkan dan berpaku pada *schedule*,
- memiliki target pekerjaan yang jelas, dan
- lebih suka merencanakan sesuatu dari awal.

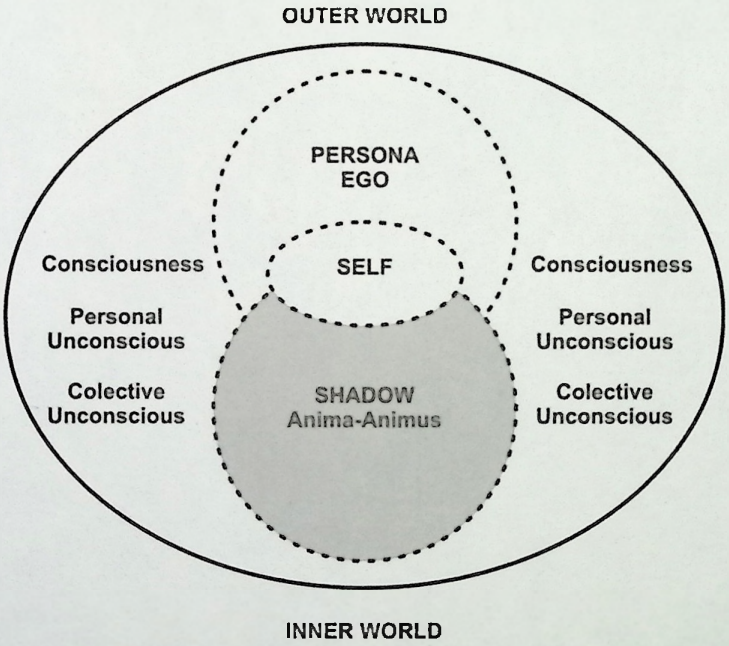
PERCEIVING ATAU PENGAMAT

Tipe *perceiving* adalah orang yang bersikap fleksibel, adaptif, dan mampu beraktivitas secara acak, sehingga mampu melihat peluang yang muncul dengan tiba-tiba. Di keseharian, tipe ini biasanya mengamati dulu suatu kejadian/peristiwa, barulah menyimpulkan dan memutuskan tindakan semacam apa yang perlu diambil. Apa saja kecenderungan lain dari tipe *perceiving*?

- bekerja secara spontan dan kreatif secara tiba-tiba,
- *multitasking*, dapat mengerjakan pekerjaan dalam waktu bersamaan,
- menganggap segala sesuatu bisa diselesaikan,
- kurang teratur dalam manajemen kerja,
- sulit untuk *on time*,
- jika sedang tidak *mood*, suka menunda pekerjaan, dan
- bisa mengendalikan keadaan sekacau apapun.

Ya, kita harus pandai beradaptasi. Kita punya status sosial. Kita punya peran. Kita punya norma kehidupan. Kemampuan adaptasi adalah respon yang wajar agar kita bisa lebih peka terhadap kondisi dan lebih bijak memahami perilaku lawan bicara kita. Carl Jung (dalam Psikologid, 2014: 56), menyebut bahwa seseorang perlu berganti peran untuk menjawab tantangan lingkungan di sekitarnya. Manusia memiliki 3 struktur pembentuk kepribadian dalam beradaptasi, antara lain:

1. ego merupakan bagian dari diri manusia yang membuat individu sadar pada dirinya.
2. *personal unconscious* (ketidaksadaran pribadi), merupakan pengalaman-pengalaman yang pernah terjadi tetapi dilupakan dan disimpan dengan menyembunyikannya dan
3. *collective unconscious* (ketidaksadaran kolektif), pengalaman masa lalu yang diwariskan dari generasi sebelum seorang individu lahir. Dalam ketidaksadaran ini terdapat beberapa konsep, antara lain:
   - *Persona*, adalah kumpulan peran untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berbeda-beda. *Persona* digunakan manusia untuk menyesuaikan diri terhadap tradisi, kebiasaan, dan tuntutan kebutuhan.
   - *Anima* dan *Animus*, adalah faktor kepribadian psikologis yang berpengaruh terhadap sifat *bisexual* manusia. *Anima* adalah sifat *feminie* (kewanitaan) pada laki-laki dan *animus* merupakan sifat maskulin (kelaki-lakian) yang dimiliki seorang perempuan.
   - *Shadow* merupakan *insting* binatang yang dimiliki manusia. Seperti konsep id dalam psikoanalisa, manusai berevolusi dari bentuk paling rendah ke bentuk paling tinggi.
   - *Self* adalah kepribadian total, baik secara tidak sadar (alam bawah sadar) dan dengan kesadaran.


OUTER WORLD
PERSONA
EGO
Consciousness
SELF
Consciousness
Personal
Unconscious
Personal
Unconscious
Colective
Unconscious
SHADOW
Anima-Animus
Colective
Unconscious
INNER WORLD

MENERKA PESAN BAHASA TUBUH

Baiklah, kita sudah sampai pada bagian dua, di mana kita akan belajar memahami pesan dari bahasa tubuh orang lain. Sebelumnya, sudah dijelaskan bahwa perasaan atau emosi seseorang lebih peka dicermati melalui bahasa tubuh. Pun demikian bahwa salah satu fungsi bahasa nonverbal adalah menekankan dan melengkapi pesan yang disampaikan secara verbal. Ketika ingin memahami bahasa tubuh orang lain, kita dituntut untuk peka dalam melihat perubahan gerak atau sikap tubuh lawan bicara. Kemampuan memahami bahasa tubuh orang lain dengan sendirinya akan berangsur mudah karena kepekaan yang kita latih.

PEMANASAN!

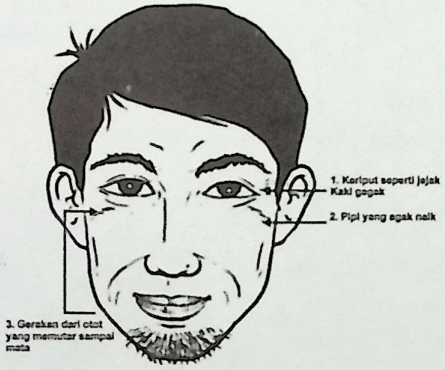
Cobalah amati orang-orang yang ada di sekitar kita. Amati raut muka mereka, cara berargumen, cara memegang sesuatu, juga cara merespon berbagai situasi. Pasti kita akan menemui berbagai gerak dan ekspresi yang ditimbulkan dari alam bawah sadar mereka. Begitulah. Belajar memahami bahasa tubuh sejatinya membutuhkan latihan dan pengamatan agar bisa meningkatkan kepekaan. Sudah? *So*, mari kita mulai mengamati!

A. Ekspresi Makro dan Mikro

Bahasa tubuh yang paling banyak memberi informasi adalah ekspresi wajah. *Nah,* dalam ilmu psikologi, ada dua jenis ekspresi yang ditunjukkan wajah, yaitu makro dan mikro. Ekspresi makro adalah mimik wajah yang dengan mudah kita bisa mengamati dan membedakannya. Misalnya, tersenyum dan menangis.

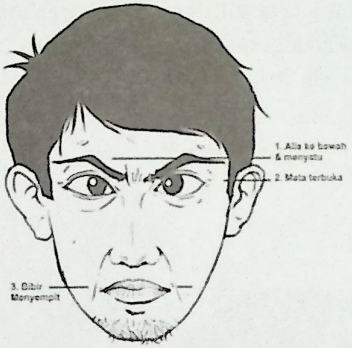
Sedangkan ekspresi mikro adalah ekspresi yang tidak disadari dan terjadi dalam waktu relatif singkat. Itulah mengapa ekspresi mikro biasanya sulit untuk kita amati. Dari *mikroekspresi* ini, kita bisa menerka apakah lawan bicara kita sedang bahagia, marah, sedih, takut, muak, kaget, atau bahkan menganggap remeh. Dari mana menilainya dan apa indikatornya? Bisa dari gerak sudut mulut, pergerakan otot pipi, dan gerak sudut mata.

1. Bahagia/senang



Ekspresi singkat yang menunjukkan seseorang sedang bahagia atau senang biasanya ditunjukkan dengan senyuman. *Ya,* senyuman merupakan ekspresi positif yang menunjukkan seseorang sedang senang/suka terhadap sesuatu. Bagaimana raut wajahnya? Bisa kita lihat dari otot pipi yang bergerak naik dan kedua sisi/tepi bibir membentuk senyuman.

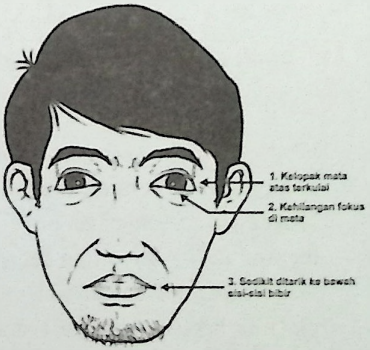
2. Marah/jengkel



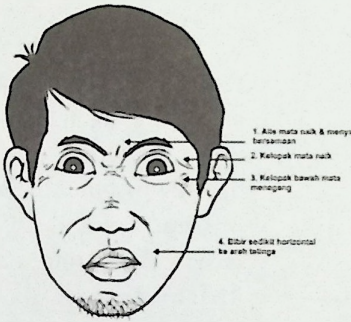
Ekspresi ini biasa muncul karena ketidaknyamanan atau timbul ketidaksesuaian antara apa yang diharapkan dengan kenyataan. Kita dapat melihat ekspresi ini dari sisi alis bagian dalam yang menyatu dan condong ke bawah, bibir yang menyempit, dan pandangan mata yang menajam.

3. Sedih

Mungkin kita sering melihat wajah sedih. Kesedihan bisa muncul dari kekecewaan atau kehingalan atas sesuatu. Ekspresi sedih bisa ditinjau dari mata yang kehilangan fokus, bibir tertarik ke bawah, dan kelopak mata atas terkulai.



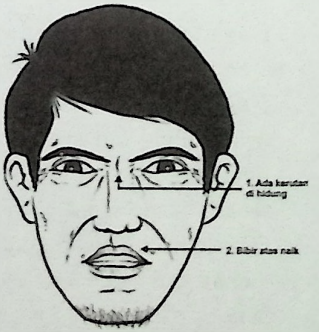
4. Takut



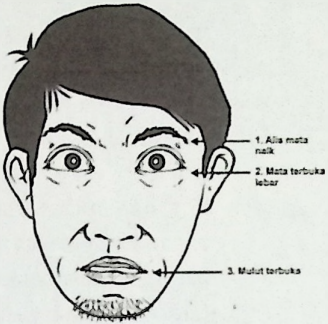
Perasaan ini kadang muncul secara tiba-tiba, namun manusiawi. Karena, takut biasanya muncul karena ketidakmampuan mengatasi sesuatu hal. Juga, ketika berada pada suasana yang dianggap seram. Ekspresi takut biasanya ditunjukkan dengan kedua alis yang naik secara bersamaan, bibir terbuka membentuk horizontal, dan kelopak mata menegang.

5. Muak

Orang yang muak biasanya timbul karena melihat sesuatu tidak pada tempatnya atau mendengar yang tidak layak/mau untuk didengar.



6. Kaget/terkejut



Ekspresi kaget atau terkejut biasa muncul kala seseorang memperoleh pesan yang belum diketahui sebelumnya. Biasanya, pesan itu bersifat mendadak, penting, atau di luar dugaan. Raut wajah kaget biasanya ditunjukkan dengan kedua alis mata naik, mata terbuka lebar, dan mulut terbuka secara refleks.

7. Menganggap remeh

Tidak jarang kita menemui orang-orang yang sombong, sehingga kerap menganggap remeh orang lain, seolah-olah tidak ada rasa hormat sama sekali. Ekspresi ini biasanya ditunjukkan dengan gerakan menaikkan salah satu sudut bibir.

Tahukah kamu?

Pendalaman *mikroekspresi* ternyata sudah ada sejak lama. Ialah Paul Ekman, psikolog di bidang forensik (psikologi untuk penanganan kasus kriminal) yang mengembangkan dan membuat membuat *mikroekspresi* menjadi populer. Ekman melalui buah karya berjudul *Are There Basic Emotions* menjelaskan terdapat lebih dari 10.000 ekspresi wajah yang ditimbulkan dari kombinasi 5 otot wajah. Dari situ dapat kita ketahui ekspresi dasar yang bisa muncul secara spontan dan berlaku secara umum. Bahagia, marah, sedih, takut, muak, kaget, dan menganggap remeh. Itulah 7 *mikroekspresi* yang bisa kita temui di keseharian.

B. Gerakan Kepala

Gerakan kepala juga merupakan bahasa tubuh. Gerakan kepala bisa sengaja dibuat atau bisa juga timbul dari alam bawah sadar manusia. Melalui gerakan-gerakan kepala, orang di sekeliling kita sedang menyampaikan pesan dari bahasa tubuhnya. Seperti apa memahami gerakan-gerakan kepala?

1. Gelengan kepala

Gelengan kepala biasa sebagai bahasa penolakan dari apa yang sedang disampaikan. Secara umum, gelengan kepala ingin menyampaikan pesan "tidak". Dengan menggelengkan kepala, seseorang bisa juga sedang memberi batasan tertentu terhadap topik pembicaraan agar tidak terlalu melebar. Selain itu, gelengan kepala juga bermakna

ketidaktertarikan pada suatu hal sehingga tidak mau lagi membicarakan terlalu jauh.

2. Anggukan kepala

Bagaimana dengan anggukan kepala? Secara universal, anggukan kepala menyatakan setuju atau sepakat terhadap keputusan. Selain itu, kepala yang mengangguk juga mengandung pesan memberi harapan, pengakuan, pemahaman atas sesuatu hal, dan juga membenarkan hal yang sedang diulas. Anggukan yang pelan menandakan agar lawan bicara kita melanjutkan pembicaraannya. Anggukan agak cepat pertanda bahwa mereka saling paham satu sama lain. Sedangkan, anggukan yang cepat menunjukkan orang lain ingin segera bertukar posisi menjadi pembicara.

3. Kepala miring

Posisi kepala yang miring menandakan bahwa orang lain sedang memerhatikan dengan serius apa yang sedang menjadi pembicaraan. Gerakan kepala ini kebanyakan terjadi secara tidak sadar. Orang tersebut merasa nyaman

karena tema pembicaraan yang enak untuk dibahas dan didengarkan.

4. Menggaruk kepala

Saat sedang asyik *ngobrol*, kadang kita melihat lawan bicara yang menggaruk kepalanya. Terlepas dari rasa gatal, menggaruk kepala bisa juga memiliki makna lain. Orang yang menggaruk kepala saat saling berhadapan, pertanda bahwa dia tidak mengerti dengan apa yang sedang dibicarakan. Atau, mereka merasa terpaksa berbicara dengan kita.

5. Kepala menengadah

Posisi menengadahkan kepala mengekspresikan sebuah kebanggan diri. Gerakan kepala yang satu ini memang cenderung bermakna negatif. Sehingga, bisa diartikan bahwa seseorang yang menengadahkan kepala ingin mendominasi, manantang, hingga mengambil alih.

6. Kepala tertunduk

Merasa bersalah dan malu. *Ya,* itulah pesan yang bisa ditangkap dari seseorang yang menundukkan kepala. Biasanya gerakan ini terjadi secara tidak sadar dan memang seperti itu keadaannya. Kepala tertunduk juga menandakan ketidaknyamanan seseorang karena mereka tidak leluasa untuk menolak atau mengutarakan pendapat lain.

C. Gerakan Indra dan Wajah

Bagian ini berbeda dengan mikroekspresi. Terkadang orang "memainkan" indra dan wajah mereka saat dihadapkan dengan beberapa kondisi yang tidak terduga. Apa makna dari gerakan-gerakan itu?

1. Menggaruk kulit wajah

Kecenderungan orang-orang yang menggaruk wajah ialah sedang menunjukkan pesan bingung. Mereka sedang dihadapkan dengan keraguan untuk mengambil keputusan. Ketika orang yang ada di depan kita melakukan hal ini, maka keputusan yang dia tetapkan masih bisa berubah.

2. Memegang dan mengusap dagu

Seseorang yang sedang berbicara sambil memegang dan mengusap dagu adalah pertanda bahwa dia sedang menilai lawan bicaranya. Dia sedang menimbang apa baik dan buruknya tentang suatu hal yang sedang dibicarakan. Ekspresi ini akan berakhir ketika orang tersebut sudah bisa menentukan keputusan.

3. Mengusap dahi atau telinga

Saat merasa tidak nyaman, kecenderungan orang akan melakukan gerakan yang satu ini. Mengusap dahi atau telinga adalah upaya untuk menenangkan diri ketika orang lain mendominasi percakapan. Atau, ketika dirinya merasa disudutkan oleh beberapa pertanyaan.

4. Menyentuh telinga dan leher

Menyentuh telinga berarti orang itu sudah lelah untuk mendengarkan, sehingga ia berusaha menutupi kata-kata yang sedang didengarnya. Orang yang menyentuh telinga saat sedang berinteraksi sudah tidak sabar untuk balik berbicara setelah medengarkan cukup lama. Sedangkan, menyentuh leher adalah respon keraguan atas suatu hal. Ragu dengan ucapannya sendiri atau ada ketidakpastian tentang suatu hal/peristiwa.

5. Menyentuh hidung dan mengusap mata

Sentuhan pada hidung dan mata bermakna manipulasi. Orang itu ingin mengatakan hal berbeda dari apa yang

sebenarnya ingin dia sampaikan. Untuk menutupinya, gerakan pada hidung dan usapan mata itulah yang menyamarkannya.

D. Kontak Mata

Kontak mata identik dengan tatapan mata. Lebih tepatnya cara menatap mata saat kita saling berhadapan ketika menjalin komunikasi. Kontak mata dapat menunjukkan kemampuan fokus dan kontrol diri, kedekatan dalam komunikasi, dan suasana hati. Banyak cara berkontak mata saat kita berinteraksi. Berkedip, melotot sangat lama, melotot sebentar, menutup mata, dan sebagainya. *Nah,* apa sebenarnya maknanya?

1. Kedipan

Mata berkedip adalah gerak refleks dan fisiologis tubuh untuk menjaga mata agar tetap sehat. Kedipan mata dapat diterjemahkan sebagai salah satu gerak tubuh yang mampu menyampaikan suatu pesan. Rata-rata kita berkedip sebanyak 8-15 kali setiap menitnya. Namun, itu juga tergantung keadaan. Jika seseorang berkedip degan relatif cepat, sehingga menambah banyak jumlah kedipan pada tiap menitnya, hal itu pertanda jika dia sedang gelisah. Ada sesuatu hal yang sedang ia khawatirkan sehingga muncul suatu tekanan emosi. Di samping itu, ada juga cara berkedip yang tidak wajar atau dibuat-buat. Gerakan itu menandakan ada hal yang disembunyikan atau sedang berbohong.

2. Gerakan mata bolak-balik

Biasanya, gerakan ini ditunjukkan dengan kondisi mata yang bergerak secara cepat dari sisi kanan ke sisi kiri, begitu juga sebaliknya, dan dilakukan berulang-ulang. Orang yang melakukan gerakan semacam ini biasanya sedang dalam kondisi gugup, tidak aman, dan sedang berpikir menemukan jalan keluar.

3. Menyipitkan mata

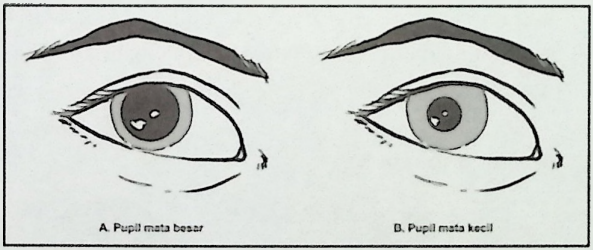
Menyipitkan mata bukan berarti mata dengan bentuk yang sipit. Namun, kita kadang memerhatikan orang menyipitkan matanya kala berbincang-bincang. Gerakan itu terjadi secara alami dan tidak disadari. Secara umum, menyipitkan mata adalah bahasa penolakan dan tidak sepakat atas suatu hal yang sedang dibicarakan. Selain itu, menyipitkan mata juga merupakan pesan agar orang lain memperkuat argumennya. Terlebih, gerakan ini juga bermakna sedang ingin mencapai fokus dan konsentrasi terhadap apa yang sedang seseorang hadapi.

4. Mata melotot

Mata yang melotot adalah bentuk ketidaksukaan seseorang akan sesuatu. Bisa juga sebuah bentuk amarah. Di luar itu, mata melotot memiliki makna lain. Memelototkan atau membesarkan mata menunjukkan kekuasaan yang dimiliki seseorang. Dia sulit diatur atau dikendalikan oleh orang lain.

5. Ukuran pupil mata

Pada sistem indra penglihatan, pupil berfungsi untuk menerima rangsangan dalam bentuk cahaya. Ia berwarna hitam dan terletak di tengah-tengah bola mata. Kemampuannya mengecil dan melebar dapat menunjukkan banyak hal tentang keadaan seseorang. Seperti emosi, perasaan tertarik, suasana hati, dan jalan pemikiran. Pada kondisi normal, ukuran pupil mata berbentuk bulat seimbang. Namun, ukuran pupil akan berubah jika seseorang mengalami kondisi yang berbeda, seperti:



Pupil melebar:	Pupil mengecil:	Pupil membesar:
▪ sedang memikirkan sesuatu, dan ▪ sedang berupaya mencari jawaban atas suatu pertanyaan.	▪ mengalami kesulitan memahami suatu gagasan, dan ▪ mengalamai *overload* akan gagasan.	▪ sedang marah, ▪ sedang menghadapi ancaman, dan ▪ perasaan tertarik pada lawan jenis.

6. Menurunkan tatapan mata

Makna yang dapat ditangkap dari gerakan mata ini sama dengan gerakan menundukkan kepala. Pada saat kita menatap mata seseorang tapi dia malah menurunkan pandangan mata, kondisi itu menunjukkan perasaan bersalah atau malu akan suatu hal.

7. Tepat saat menatap orang lain

Kadang kita merasa canggung untuk menatap mata otang lain. Tatapan terhadap orang yang belum kita kenal memang berbeda dengan mereka yang sudah kita kenal. Mari kita melatih menatap orang lain sesuai dengan kondisi dan tujuan interaksi kita.

a. Tatapan umum:

Ketika berinteraksi dengan orang baru atau sedang membicarakan soal bisnis, tatapan yang ideal adalah pada daerah dari lawan bicara kita. Lebih tepatnya di antara kedua mata dan kening, jika kita bayangkan akan membentuk segitiga. Dengan begitu, orang tersebut akan terbawa ke dalam suasana yang serius.

b. Tatapan sosial:

Melalui tatapan ini, kita sedang berupaya mengubah suasana percakapan yang formal dan serius menjadi lebih akrab dan ramah. Caranya dengan menurunkan tatapan agak ke bawah hingga bagian bibir. Jika dibayangkan, akan membentuk segitiga antara kedua mata hingga mulut partner bicara kita.

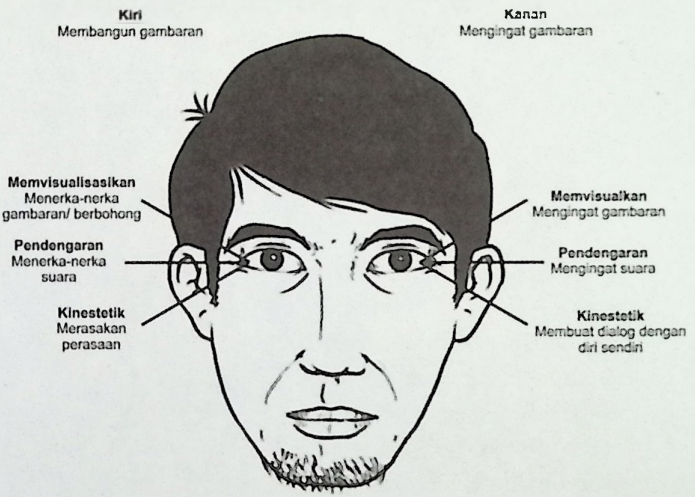
c. Tatapan intim:

Jika merasa tertarik dengan orang lain, kita hendaknya memberikan tatapan intim. Pandangan kita tertuju pada daerah mata, dagu, leher, hingga dada. Melalui tatapan intim, akan terjalin komunikasi yang lebih dekat dan hangat.

E. Gerak Mata

Kita sudah tahu banyak tentang kontak dan tatapan mata. Kini kita coba belajar memahami pesan dari gerak mata. Gerakan mata sangat dekat kaitannya dengan pola berpikir dan berbicara seseorang. Dengan memahami pergerakan mata, kita bisa

melihat apa yang dipikirkan lawan bicara kita. Namun, bukan berarti kita bisa menjadi "peramal" pikiran orang lain. *Nah*, itulah mengapa memahami pesan dari pergerakan mata banyak dimanfaatkan dalam dunia terapi, bisnis, *marketing*, dan lingkup ilmu komunikasi lainnya.



1. Mata bergerak ke kanan bawah

Saat mata seseorang bergerak ke kanan bawah, itu artinya dia sedang mengolah perasaannya. Orang itu sedang mengingat kembali memori yang pernah ia alami, yang ada sangkutannya dengan perasaan yang saat itu dia rasakan.

2. Mata bergerak ke kiri bawah

Nah, jika mata bergerak ke arah kiri bawah, maka lawan bicara kita sedang bercakap-cakap dengan dirinya sendiri *(innertalk).* Dia sedang mempertimbangkan sesuatu hal di mana harus ia putuskan kala itu juga.

3. Mata bergerak ke kanan atas

Manusia diberi kemampuan untuk berimajinasi. Pada saat mata bergerak ke kanan atas, itulah tanda di mana seseorang sedang berimajinasi. Dia sedang membayangkan atau menerka gambar/keadaan yang belum pernah dirasakan atau ditemui sebelumnya.

4. Mata bergerak ke kiri atas

Mengingat. Itulah hal yang dilakukan seseorang tatkala matanya bergerak ke arah kiri atas. Ingatan tersebut berkaitan dengan memori kognitif seseorang. Jadi, mengingat yang dimaksud adalah gambaran/kejadian/persitiwa yang sebelumnya pernah dilakukan atau dialami seseorang.

5. Mata bergerak ke kanan tengah

Mata bererak ke kanan tengah menandakan bahwa seseorang sedang menebak sesuatu yang ada kaitannya dengan bunyi/suara yang ia tangkap saat itu *(auditory constructed).* Seperti ketika ada suara piring terjatuh. Pasti muncul ingatan atau perasaan ingin menebak tentang apa yang telah didengarnya.

6. Mata bergerak ke kiri tengah

Jika mata bergerak ke arah kiri tengah, seseorang sedang mengingat suara yang pernah didengar sebelumnya *(auditory remember)*. Ini juga bisa terjadi saat mendengar nada perkataan atau suara seseorang yang pernah ia temui, namun tidak terlihat bentuk wujudnya. Misal, ketika ada ketukan pintu dibarengi dengan suara tamu. Akan muncul ingatan siapa tamu tersebut dengan mengingat nada suaranya.

F. Gerak Mulut

Mulut bisa dengan bebas bergerak, baik kala sedang berbicara atau mendengarkan. Seperti apa pesan dari bahasa aktivitas mulut yang kita lihat dari lawan bicara kita?

1. Sambil tersenyum, menutup mulut

Orang yang tersenyum, pada bersamaan dengan itu dia menutup mulutnya, menandakan sesuatu hal yang tidak menyenangkan. Juga, berarti dia sedang menyembunyikan sesuatu dari kita.

2. Mulut yang terbuka

Kita sering mendengar istilah *ndomblong*. *Ya*, itulah mulut yang terbuka atau sedikit menganga. Keadaan seperti itu kita temui ketika seseorang tertarik dengan suatu obrolan atau tema pembicaraan. Itu pertanda dia mendengarkan dengan serius setiap percakapan sekaligus menganggap sebagai pembicaraan yang penting bagi dirinya.

3. Mulut ditutup

Menutup mulut dengan tangan adalah cara seseorang yang ingin menutupi sesuatu yang telah terjadi. Dia tidak ingin mengungkapkan semua hal yang dia ketahui. Sehingga, dengan meletakkan tangan di atas bibir atau mulut juga bisa mengindikasikan suatu kebohongan.

4. Mengulum mulut

Mengulum mulut terkadang dilakukan ketika seseorang merasa cemas. Hal itu merupakan bahasa tubuh dari seseorang yang sedang mengumpulkan pertanyaan di dalam benak untuk ditanyakan. Ada berbagai hal yang mengganjal pikiran, sehingga ia ingin menanyakannya hingga benar-benar terjawab.

G. Gerak Tangan

1. Tangan menggenggam

Orang yang menggenggam kedua tangannya berarti sedang dalam kondisi tidak tenang. Ada kekhawatiran dalam hatinya atau sedang dalam kondisi tertekan. Dengan tangan yang saling menggenggam, seseorang sedang mengalihkan tekanan dan perilaku negatifnya agar tidak terpancing emosi.

2. Telapak tangan tertutup

Telapak tangan tertutup atau mengarah ke bawah berarti orang itu sedang menunjukkan sikap otoriter. Dia merasa tidak ingin dan tidak boleh dipengaruhi orang lain hingga menunjukkan sikap yang ingin mendominasi.

3. Telapak tangan terbuka

Gerakan ini identik dengan mempersilakan seseorang untuk mendekat kepada kita atau sekadar bentuk penerimaan atas kedatangannya. Selain itu, orang yang membuka telapak tangannya mengisyaratkan bentuk

keramahan dan kepercayaan terhadap lawan bicara tentang sesuatu yang sedang dibicarakan.

4. Tangan menunjuk

Gerakan tangan menunjuk adalah respon agresif seseorang untuk melihatkan otoritasnya di suatu tempat atau forum. Gerakan ini bisa bermakna ketidaksepakatan atas suatu keputusan atau bahasa tubuh untuk menyanggah pendapat orang lain.

5. Menempelkan telunjuk di pipi dan jempol menyentuh dagu

Jari telunjuk menempel di pipi dibarengi dengan jempol meyangga dagu adalah bahasa tubuh negatif. Orang yang melakukan gestur ini berarti dia sedang berpikiran negatif, mencoba mencari alternatif untuk menentang pendapat, juga ingin mengkritisi apa yang menjadi pembicaraan saat itu.

6. Jari tangan membentuk menara

Kita kerap memerhatikan orang bercakap-cakap dan seketika itu juga tangan mereka membentuk menara segitiga. Gerakan ini terjadi tanpa disadari. Menara tangan bermakna kepercayaan diri dan optimisme. Jari yang membentuk menara adalah cara tubuh untuk menyesuaikan diri agar tetap terlihat relaks dan nyaman saat berkomunikasi.

7. Bersedekap sambil menunjukkan ibu jari

Bahasa tubuh ini bermakna ego atau kekuasaan. Seseorang yang menyedekapkan tangan dan menunjukkan ibu jarinya juga bisa berarti bahwa dia sedang ingin membatasi kekuasaan orang lain atau rivalnya.

8. Mengepalkan tangan

Gerakan tangan yang satu ini merupakan isyarat bahwa seseorang sedang mencoba menahan sikap atau amarah. Ini bisa terjadi lantaran kegelisahan, putus asa, atau frustasi akan sesuatu hal yang dia alami.

9. Menyembunyikan tangan

Menyembunyikan tangan identik dengan menyembunyikan suatu hal. *Ya*, gerakan yang satu ini adalah gerak refleks yang umum kita temukan. Tanpa disadari, lawan bicara kita menyembunyikan tangannya di saku celana, jaket, atau di belakang badan.

10. Kedua tangan menempel di mulut

Gerak tubuh ini merupakan tanda kaget, kagum, juga terkejut dengan suatu hal. Orang yang menempelkan tangannya di sekitar mulut juga bisa dimaknai sebagai bentuk sikap menahan

diri untuk menerima atau tidak sepakat dengan pendapat atau pilihan orang lain.

11. Tangan menyentuh wajah dan bagian kepala

Ketika masih kecil, orang tua kita kerap mengusap bagian wajah, kepala, hingga rambut untuk menenangkan kita saat sakit atau menangis. Itulah sebabnya mengapa hingga dewasa kita sering menyentuh wajah dan bagian kepala lain saat merasa tertekan, terganggu, dan tidak nyaman. Kebiasaan orang tua terbawa hingga saat ini. Dengan mengusap wajah, perasaan akan sedikit tenang.

12. Tangan menyentuh leher

Menyentuh leher juga bagian dari bahasa tubuh yang gelisah. Menyentuh bagian leher adalah gerakan umum ketika seseorang merasa ragu dengan jawaban atau pilihannya sehingga cenderung gelisah, bahkan terpaksa berbohong.

13. Mata yang tertutup

Ketika dalam pembicaraan, lawan bicara kita sering menutup matanya tapi bukan berkedip, ini adalah bahasa tubuh untuk mengingat sesuatu. Dia sedang membayangkan dan berpikir tentang suatu jawaban, kejadian, atau persitiwa.

14. Mencengkeram tangan

Kita sering melihat orang atau lawan bicara mencengkeram tangannya sendiri. Entah tangan kiri yang mencengkeram tangan kanan, atau sebaliknya. Kondisi demikian merupakan bentuk penyesuaian diri terhadap perasaan gelisah. Ketika melihat orang lain melakukan gerakan ini, berarti dia sedang mencoba mengurangi rasa cemas atau khawatir terhadap suatu hal.

15. Memegang lengan

Demikian juga dengan memegangi lengan. Orang yang memegangi lengan, baik tangan kanan memegangi lengan kiri ataupun sebaliknya, ia juga sedang menyesuaikan diri dengan kondisi saat itu. Lebih tepatnya, memegangi lengan adalah isyarat untuk menyesuaikan emosi.

16. Mencengkeram Lengan

Ini adalah gestur ketika seseorang sedang menahan perasaan marah atau ketika emosinya meluap-luap. Perasaan tersebut diikuti dengan cengkeraman lengan yang kuat di belakang badan.

17. Memegang pergelangan tangan

Bagaimana dengan memegang pergelangan tangan? Gerak tubuh satu ini menandakan bentuk optimisme. Pelakunya sedang menaruh harapan kuat dan kepercayaan diri akan suatu hal yang sedang dibicarakan.

18. Tangan menyentuh kening

Menyentuh kening adalah gerak tubuh yang mengungkapkan perasaan malu yang mendalam. Seseorang yang biasanya melakukan gerakan ini secara refleks ketika menjawab pertanyaan yang membuat dirinya malu untuk megatakan yang sejujurnya.

19. Meletakkan tangan di wajah

Ini adalah ekspresi perhatian. Ketika kita melihat seseorang meletakkan tangannya di wajah dan posisi siku berada

di atas meja, berarti ia sangat antusias dengan tema pembicaraan. Namun, jika tangan semakin menutupi bagian rahang, itu pertanda seseorang mulai merasa jenuh karena terlalu lama mendengarkan atau topik pembicaraan yang membosankan.

20. Meletakkan telapak tangan di atas paha

Ketika kita sedang berbicara dan lawan bicara kita melakukan gerakan ini, itu berarti dia ingin segera mengakhiri pembicaraan karena suatu hal lain yang ingin ia kerjakan.

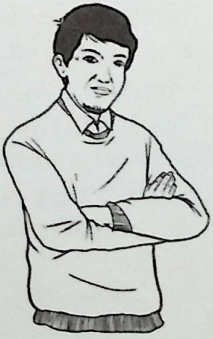
21. Menggosok telapak tangan

Nah, jika kita sedang berbicara lalu lawan bicara kita menggosok-gosokkan tangannya, maka menandakan ada sesuatu hal yang dia inginkan dari pembicaraan yang sedang terjadi. Orang itu sedang mengharapkan sesuatu dari kita.

22. Menekan pipi dan menempelkan jari di bibir

Dalam suasana debat, teman bicara kita akan sering melakukan gerakan ini. *Ya,* ini adalah gestur umum yang diperlihatkan ketika ada perbedaan pendapat dengan orang lain. Sembari berpikir, tanpa disadari tangan menyentuh daerah pipi disertai sentuhan ujung jari kepada bibir. Itu menandakan bahwa seseorang sedang menyesuaikan diri untuk mengolah emosinya.

23. Melipat dan menyilangkan lengan



Ada beberapa pesan yang dapat ditangkap dari bahasa tubuh yang ini. *Pertama,* orang yang meyilangkan lengan adalah wujud percaya diri dan konsistensi dari keputusan yang telah dipilihnya. *Kedua,* orang-orang yang merasa tidak nyaman terhadap suatu interaksi, biasanya juga melakukan gerakan ini. Melipat dan meyilangkan tangan adalah wujud

perlindungan dan proteksi diri. Jadi, dia cenderung tertutup terhadap aktivitas komunikasi yang berlangsung. *Ketiga*, gerakan ini juga bisa bermakna ketidaksepakatan atas suatu persetujuan atau keputusan yang sudah dibuat.

24. Lengan disilangkan disertai langkah mundur

Gerakan ini adalah ekspresi dari seseorang yang kurang memercayai pendapatnya sendiri. Menyilangkan tangan disertai langkah mundur adalah bahasa tubuh yang umum ketika tubuh mengambil jarak yang aman atas sesuatu yang bisa saja mengancamnya.

25. Menggenggam lengan di depan badan

Ini juga merupakan bahasa tubuh perlindungan. Menggenggam lengan di depan badan adalah bahasa tidak percaya diri dan takut. Orang biasa melakukan gerakan ini untuk menunjukkan sikap tunduk sembari mencoba melindungi diri dari emosi orang lain.

26. Meletakkan tangan di dagu

Gerakan ini merupakan ungkapan perasaan bosan. Bisa jadi karena terlalu lama menyimak atau mendengarkan sehingga merasa tidak tertarik lagi dengan pembicaraan yang sedang dihadapi.

27. Memainkan atau menggigit kuku

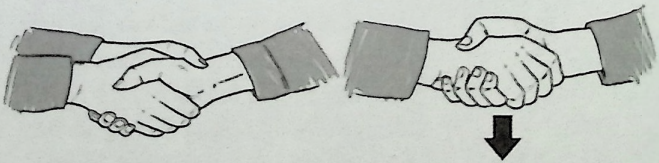
Gerakan ini adalah wujud dari ketidaksiapan orang ketika berinteraksi. Mereka merasa kurang percaya diri dan rendah diri. Ada rasa cemas dan takut ketika akan berhadapan dengan orang lain tentang suatu pembicaraan.

28. Menempelkan tangan di pipi

Jika kita melihat seseorang yang sedang duduk sambil menempelkan tangannya di daerah pipi, berarti orang itu sedang kehilangan minat akan suatu hal. Bisa karena terlalu lama menunggu seseorang atau merasa bosan.

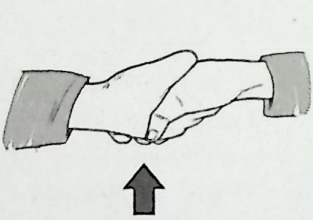
29. Bersalaman dan berjabat tangan

Berjabat tangan adalah isyarat kedekatan dan secara umum gerakan ini sering kita lakukan pada saat sebelum memulai atau selepas percakapan. Bersalaman memiliki beberapa makna seperti mengambil kendali, mendominasi, berimbang tanpa kepentingan, atau kekerabatan. Semua bisa dilihat dari beberapa gaya atau gerakan saat berjabat tangan.

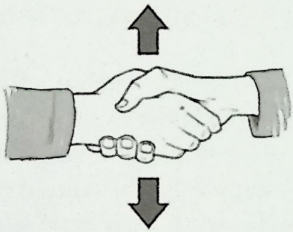


The glove handshake
(Memberikan kesan baik)

Mengambil kendali



Memberikan kendali



Shaking hands
(Seimbang tanpa dominasi)

30. Meletakkan tangan pada kedua pipi

Sama halnya dengan meletakkan tangan di dagu, meletakkan tangan di pipi juga merupakan ekspresi rasa bosan atau jenuh. Namun, orang yang melakukan gerakan ini masih mencoba menjaga perasaan lawan bicara dan berusaha untuk tetap terlihat tertarik kepada topik pembicaraan.

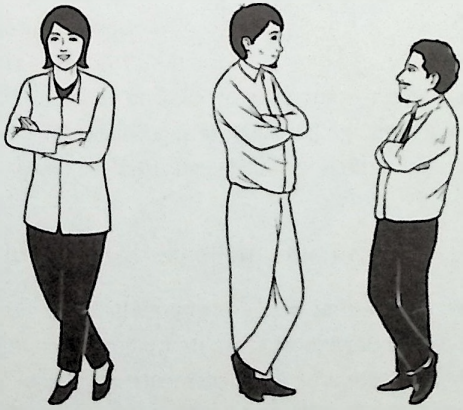
31. Mengacungkan atau melingkarkan jempol

Kita sering melihat orang-orang melakukan gerak jari semacam ini. Mengacungkan atau melingkarkan jempol adalah tanda setuju. Seolah-olah ingin mengatakan "jangan khawatir" atau "bisa diatur". Gestur semacam ini dilakukan ketika seseorang sedang membicarakan atau mengerjakan suatu hal yang bersifat kerjasama.

H. Gerak Kaki

Gerakan yang terjadi pada anggota tubuh kaki juga mengandung banyak pesan yang bisa kita pahami sebagai bahasa tubuh. Jika terdapat aktivitas atau pembicaraan yang dapat mengancam keselamatan, kaki adalah anggota tubuh yang secara alami dapat menghindar untuk menyelamatkan diri. Itulah sebabnya mengapa kaki dikatakan sebagai anggota tubuh paling "jujur" jika dicermati melalui pesan bahasa tubuh. Lalu, apa saja gerakan yang dapat dilakukan kaki ketika terjadi interaksi dan komunikasi?

1. Berdiri menyilangkan kaki dan tangan



Saat sedang bercakap-cakap, kita sering melihat lawan bicara kita menyilangkan kaki dan tangan ketika berdiri.

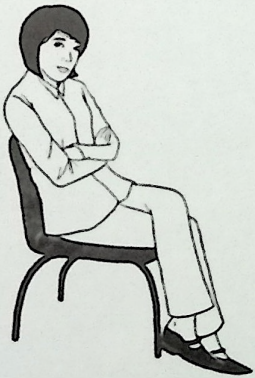
Meskipun dalam kondisi santai dan wajah berseri, jika seseorang melakukan gerakan ini adalah tanda bahwa dia tidak sedang berada dalam performa terbaiknya, sehingga muncul rasa kurang percaya diri, gelisah, dan ingin menutup diri. Berdiri menyilangkan kaki dan tangan adalah bahasa tubuh untuk menjaga agar tubuh tetap nyaman meskipun berada dalam kondisi yang kurang mendukung.

2. Kaki yang tak bisa diam

Demikian juga dengan kaki yang selalu bergerak. Meskipun gerakan-gerakan itu tidak terlalu kentara, mengandung pesan bahwa orang tersebut sedang gelisah dan merasa tidak nyaman. Dia ingin segera mengakhiri pembicaraan karena ada sesuatu hal yang dinilai lebih penting.

3. Menyilangkan kaki

Ketika duduk, beberapa orang suka menyilangkan kakinya. Gerakan itu adalah bahasa tubuh bahwa seseorang ingin menunjukkan peranan atau status sosialnya. Ia ingin mengatakan bahwa di situ adalah daerah "kekuasaannya", sehingga cenderung ingin menunjukkan kekuasaan karena telah merasa nyaman.



4. Kaki yang rapat

Posisi berdiri dengan kaki rapat adalah wujud menaruh rasa hormat kepada lawan bicara. Selain itu, posisi kaki demikian juga menunjukkan bahwa di antara orang-orang yang saling berinteraksi baru saja kenal sehingga menunjukkan adanya batasan tertentu.

5. Berbicara sambil mengangkat salah satu kaki

Ketika seseorang duduk dan mengangkat salah satu kaki lantas meletakkannya di atas satu kaki lainnya, gerakan itu menunjukkan bahwa dia sedang ingin menunjukkan kekuasannya. Orang itu merasa nyaman dengan kondisinya sehingga juga bisa berarti bahwa dia ingin menunjukkan status dan perannya di tempat tersebut.

6. Arah kaki yang keluar

Terkadang, ketika kita sedang berkomunikasi, lawan bicara kita begitu saja mengubah posisi arah kaki, dari yang tadinya menghadap ke tubuh kita, menjadi beganti arah. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa dia ingin segera pergi untuk menyelesaikan urusan lain, sehingga berharap agar percakapan segera berakhir.

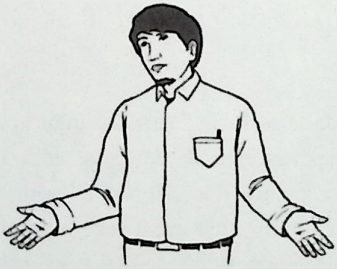
I. Gerakan Tubuh

Selain gerakan pada wajah, mulut, tangan, juga kaki, ternyata gerakan-gerakan tubuh lain juga memiliki makna. Apa sajakah gerakan-gerakan yang dimaksud?

1. Menarik kerah baju

Menarik kerah baju merupakan gerak refleks ketika sesorang merasa tidak nyaman saat percakapan berlangsung. Ketidaknyamanan itu disebabkan karena gelisah, emosi, dan frustasi. Meskipun suasana tidak sedang panas atau gerah, gerakan ini bisa terjadi secara refleks dan alami.

2. Posisi tubuh terbuka



Posisi tubuh demikian menunjukkan sebuah kenyamanan. Biasanya, orang yang melakukan gerakan ini menandakan bahwa ia terbuka dengan segala sesuatu, menerima saran, dan sedang merasa senang dengan topik pembicaraan.

3. Sedikit memalingkan tubuh

Saat sedang asyik berbicara, tiba-tiba lawan bicara kita memalingkan tubuhnya, itu pertanda jika dia sudah tidak menaruh perhatian. Juga, bisa bermakna jika orang tersebut

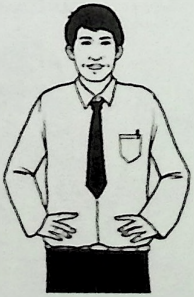
meremehkan apa yang sedang dibicarakan dan tidak berminat untuk mengikuti pembicaraan.

4. Mengangkat bahu

Mengangkat bahu adalah gerak tubuh yang umum kita temui ketika sedang bercakap-cakap. Secara umum, bahasa tubuh tersebut bermakna ketidaktahuan orang lain terhadap suatu hal yang sedang dibicarakan, sehingga ia mengangkat bahunya secara alami. Selain itu, gerakan tubuh ini juga mengandung arti bahwa seseorang tidak mau terlibat dalam suatu aktivitas yang sudah direncanakan dan memilih menghindari serta menolak ajakan yang diajukan.

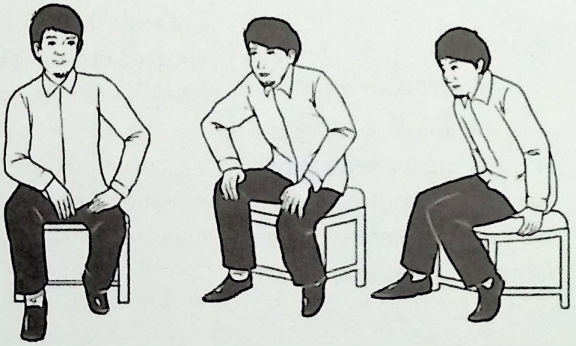
5. Berdiri sembari bertolak pinggang

Kesiapan untuk bertindak. *Ya,* itulah pesan dari bahasa tubuh seseorang yang berdiri sambil bertolak pinggang. Namun, di lain tempat, dalam situasi berbeda, gestur ini bisa bermakna agresivitas dan cenderung ingin mendominasi percakapan/forum.



6. Badan condong ke depan saat duduk

Badan condong ke depan saat duduk, disertai dengan gerakan lain seperti tangan yang diletakkan di atas paha atau lutut, adalah isyarat bahwa orang lain ingin segera mengakhiri pembicaraan. Dia sudah tidak sabar untuk segera meninggalkan percakapan yang sedang terjadi. Bisa karena sudah merasa bosan atau ingin mengerjakan aktivitas lain.



7. Mengembuskan asap rokok ke atas

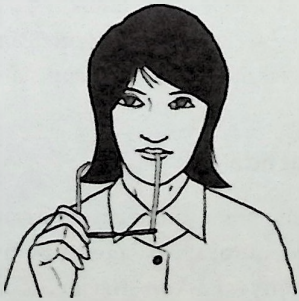
Tahukah bahwa pria bahkan wanita memiliki gaya merokok yang beragam? Dari cara mereka mengembuskan asap rokok, ternyata memiliki makna tersembunyi. Orang yang mengembuskan asap

rokok ke atas bermakna kepercayaan diri akan suatu hal yang akan atau sedang ia kerjakan.

8. Mengembuskan asap rokok ke bawah

Bagaimana dengan orang yang suka mengembuskan asap rokok ke arah bawah? Berbeda dengan asap yang diembuskan ke atas, orang yang mengembuskan asap rokok ke bawah memiliki arti negatif. Mereka sedang berada dalam kondisi resah, takut, juga gelisah. Bahkan, sedang menyembunyikan rasa kecewa dan marah.

9. Menempelkan ujung gagang kacamata di bibir



Saat kita sedang bercengkrama dengan orang berkacamata, terkadang ia melakukan gerakan melepas kacamata dan seolah menggigit ujung gagangnya. Jika hal itu terjadi, berarti dia sedang dalam kondisi yang sulit untuk mengambil keputusan, sehingga membutuhkan waktu untuk berpikir.

10. Membenarkan posisi kacamata

Ada lagi gerakan yang memanfaatkan kacamata. Yakni, seolah membenarkan atau menyamankan posisi kacamata yang dipakai lawan bicara kita. Gerakan itu adalah pertanda dia ingin memulai konsentrasi terhadap pembicaraan setelah sebelumnya sempat terhenti atau tertunda.

11. Membersihkan kacamata

Membersihkan kacamata juga memiliki pesan tersendiri. Jika lawan bicara kita membersihkan kacamata di sela-sela pembicaraannya, maka dia sedang mencoba mengulur-ulur waktu.

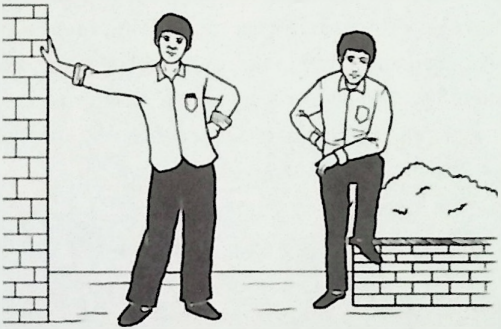
12. Melepas kacamata dan menyimpannya

Gerakan ini biasa terjadi setelah percakapan usai. Memang, pada dasarnya orang yang melepaskan kacamata dan menyimpannya, menunjukkan bahasa tubuh untuk segera mengakhiri pembicaraan yang serius dan beralih dengan percakapan yang lebih santai, sekadar untuk melepas penat.

13. Bersandar pada suatu benda

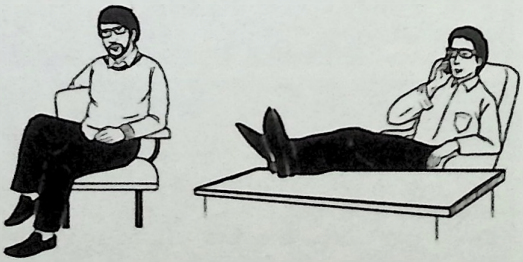
Kita juga kerap mendapati orang-orang yang menyandarkan tubuhnya ketika saling bercakap-cakap. Pada prinsipnya, orang ini juga sedang menyesuaikan diri dengan kenyamanan tubuhnya saat berinteraksi. Lebih dalam, bahasa tubuh yang satu ini bermakna jika pelaku ingin

menunjukkan daerah/wilayah kekuasaannya. Ia bisa saja bersandar pada tembok, orang lain, dan benda-benda lain yang ia miliki.



14. Menaikkan kaki di atas meja

Sikap seperti ini menunjukkan bahwa seseorang sedang merasa santai juga nyaman dengan keadaannya. Hatinya sedang merasa gembira. Namun, gerakan mengangkat kaki di atas meja juga menunjukkan kekuasaan atas suatu yang telah ia miliki.



15. Berbagai arah tubuh saat berinteraksi

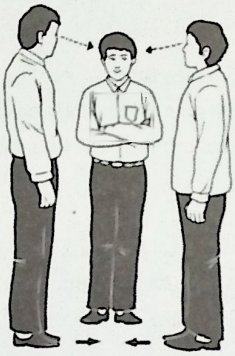
Tubuh adalah anggota yang dapat menerjemahkan perasaan dan pikiran kita. *Ya,* begitu juga saat kita menghadapkan tubuh ketika berinteraksi dengan orang lain. Mungkin tidak banyak yang mengetahui bahwa arah tubuh saat berbincang juga merefleksikan perasaan seseorang. Namun, terkadang mereka menutupi perasaan tersebut dengan ekspresi wajah dan perkataan.

Pertama,

Saat lawan bicara masih fokus menatap mata kita, tapi kaki dan tubuhnya mengarah ke sisi lain, misalkan mengarah ke arah pintu, itu berarti dia ingin segera mengakhiri pembicaraan.

Kedua,

Jika di hadapan kita terdapat dua orang yang sedang saling bercakap-cakap, lalu mereka menghadap ke arah kita (sehingga membentuk sudut segitiga), itu artinya mereka ingin agar kita ikut memberikan saran atau sekadar "nimbrung" dalam pembicaraan tersebut.



Ketiga,

Nah, jika terdapat tiga orang yang saling berinteraksi dan mereka saling bertatap wajah (masih membentuk sudut segitiga), berarti telah terjadi komunikasi yang saling menerima dan menghargai. Ditambah lagi dengan posisi kaki tanpa sadar saling mengarah satu sama lain.

Keempat,

Terakhir, ada juga ketika terjadi percakapan, arah kaki mereka saling tidak beraturan. Gerakan tersebut merupakan bahasa pertahanan. Mereka saling menjaga jarak dalam pembicaraan, bisa jadi karena perbedaan pendapat atau kurang tertarik dengan topik yang sedang dibicarakan.

J. Senyuman

Setiap orang tersenyum ketika merasa bahagia. Namun demikian, apakah setiap senyuman berarti kebahagian/ kesenangan? Seiring kita bertemu dan mengenali banyak orang, kita mulai memahami jika senyum memiliki banyak makna.

1. Senyum nyata

Senyuman ini muncul ketika orang merasa senang dan bahagia dengan keadaan yang dia alami. Mereka tersenyum secara alami dan dalam kadar sewajarnya, tidak dibuat-buat, dan tidak berlebih.

Cirinya: mulut tertarik ke atas disertai otot pipi dan wajah yang bergerak, mata mengekspresikan kesenangan, dan senyuman ini bisa bertahan relatif lama.

2. Senyum palsu

Nah, kalau senyuman ini adalah senyum yang dibuat-buat oleh pelakunya. Semyuman palsu bisa muncul ketika komunikator sedang merasa sedih, frustasi, kecewa, kesal, dan tidak dapat mengungkapkan apa yang dia rasakan.

Cirinya: mulut tertarik ke samping, otot wajah dan pipi tidak bergerak, disertai pandangan kosong (bingung). Senyuman palsu terbilang cepat dan mendadak.

3. Senyum melecehkan

Senyum ini bisa muncul sebagai respon ketidaksukaan seseorang terhadap suatu hal, sehingga maknanya cenderung ingin meremehkan orang lain.

Cirinya: salah satu sisi atau sudut mulut tertarik ke atas disertai tatapan mata yang tajam.

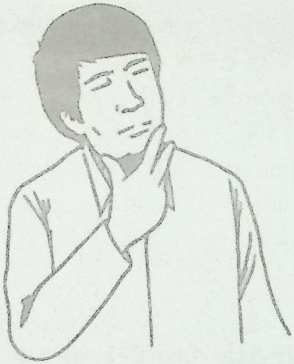
4. Senyum sosial

Senyuman ini muncul ketika berinteraksi dengan kerumunan atau kelompok sosial tertentu. Makna dari senyuman ini bisa saja dalam rangka memanipulasi lawan bicara atau kelompok yang sedang berinteraksi untuk sebuah tujuan tertentu.

Cirinya: mulut tertarik ke samping kanan/kiri tanpa disertai gerakan otot wajah. Senyuman ini bisa terjadi dalam tempo lama karena tujuannya untuk komunikasi persuasif.

5. Senyum kebohongan

Orang yang melakukan senyum kebohongan menunjukkan ada sesuatu hal yang sedang ia sembunyikan. Biasanya, pelaku akan tersenyum lebih lebar dalam tempo waktu yang lama dari biasanya.



MEMAHAMI EMOSI MANUSIA

Emosi adalah sebuah proses penilaian terhadap suatu situasi (Ekman, 2012: 37). Reaksi emosi bisa ditunjukkan dengan kata-kata (verbal) dan sikap atau bahasa tubuh (nonverbal). Menurut KBBI, emosi adalah luapan perasaan yang berkembang dan surut dalam waktu singkat. Bisa juga disebut keadaan fisiologis dan psikologis, seperti senang, sedih, dan takut. Emosi akan diikuti dengan memperlihatkan sikap yang menyesuaikan keadaan psikologis. Misalnya, emosi bahagia saat kita lulus ujian akan ditunjukkan dengan senyum, bahkan tertawa riang.

A. Wajah, Emosi, dan Perasaan

Dalam psikologi dasar emosi, dikenal istilah *facial-feedback hypothsis.* Istilah tersebut mengisyaratkan bahwa ekspresi wajah bisa mencerminkan emosi yang sedang dialami oleh seseorang. Wajah dapat membantu membentuk emosi.

Ada juga istilah lain, yakni *facial-affect program.* Sejak lahir, kita sudah "diprogram" untuk mengaktifkan otot-otot tertentu pada wajah ketika mengalami emosi tertentu. Misalkan, emosi bahagia secara umum diperlihatkan dengan gerakan *zigomatik mayor,* yaitu otot yang menaikkan sudut mulut sehingga kita tersenyum.

Jika begitu, emosi berkaitan dengan perasaan. Seperti yang telah disebut pada pengantar singkat sebelumnya. Emosi adalah perasaan-perasaan yang setiap hari berlaku di kehidupan.

Emosi muncul dari unsur kognitif dan psikologis yang kemudian memengaruhi perilaku manusia.

B. Perkembangan Teori Emosi

Dalam *psikologi.net* yang menyinggung mengenai ilmu psikologi dasar emosi, disebutkan terdapat 4 pandangan tentang emosi, di antaranya:

1. *Teori Schachter-Singer*

Emosi merupakan label terhadap perubahan fisiologis yang kita alami. Kondisi emosi dipengaruhi oleh kondisi lingkungan. Misalkan saja, jantung berdebar ketika kita mencemaskan sesuatu hal.

2. *Teori Cannon-Bard*

Perubahan fisiologis merupakan akibat dari pengalaman emosi yang pernah dialami. Misalkan, seseorang yang menangis mengingat bencana alam yang merenggut nyawa anggota keluarganya.

3. *Teori James-Lange*

Emosi merupakan akibat dari perubahan fisiologis yang menghasilkan sensasi yang lebih spesifik. Sensasi itu kemudian diwujudkan sebagai suatu emosi. Misalkan,

seseorang yang merasa bahagia hanya dengan bisa tertawa bersama keluarga yang dia kasihi.

4. *Perspektif Kontemporer*

Pola atau hubungan akan reaksi biologis tertentu akan memunculkan emosi pada diri seseorang. Misalkan, emosi tertentu akan mengakibatkan aktifnya bagian otak tertentu. Bahagia berhubungan dengan turunnya aktivitas *cerebral korteks* dan sedih berhubungan dengan peningkatan aktivitas *korteks*.

C. Fungsi Emosi untuk Apa?

Emosi merupakan perpaduan unsur pengetahuan dan psikologis manusia sehingga menimbulkan suatu sikap atau perilaku. Emosi bisa dirangsang dan diciptakan. Jika begitu, mengapa manusia memiliki emosi?

1. Mempersiapkan tindakan

Emosi mampu bertindak sebagai penghubung antara peristiwa eksternal dengan respon yang dibuat individu.

2. Membentuk perilaku di masa mendatang

Melalui emosi, manusia mampu belajar dari apa yang dialaminya. Sehingga, membantu kita memberikan sikap yang tepat terhadap sebuah kondisi.

3. Membantu untuk beradaptasi di lingkungan sosial

Emosi yang diperlihatkan melalui verbal maupun nonverbal merupakan "sinyal" agar individu mampu memahami individu lainnya. Mereka mampu untuk bersimpati dan berempati. Sebab, melalui pemahaman yang baik akan meningkatkan interaksi sosial yang efektif.

D. Emosi Muncul Melalui Tahapan

Emosi bisa muncul dalam berbagai situasi. Ketika menghadapi kegagalan misalnya, kita akan merasakan kesedihan. Hal itu selaras dengan yang diungkapan dalam tulisan bertajuk *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, bahwa emosi berkembang seiring waktu untuk membantu mengatasi masalah. Magda Anol (dalam *PsikologID*, 2013: 115) menyebut jika emosi terbentuk melalui beberapa tahapan, di antaranya:

1. Persepsi (*Perception*)

Tahapan permulaan ketika seseorang menerima informasi/ rangsangan eksternal. Misalkan, ketika kita menonton film horor tengah malam.

2. Penilaian (*Assessment*)

Tahapan ini merupakan fase penilaian terhadap informasi atau rangsangan yang telah dirasakan atau dilihat. Respon

yang muncul adalah apakah informasi/rangsangan tadi menyenangkan, mengancam, atau menyedihkan. Misalkan, setelah melihat beberapa adegan seram dalam film horor, akan ada perasaan yang tidak diharapkan, seperti kaget.

3. Emosi (*Emotion*)

Tahapan emosi adalah perasaan yang timbul dari penilaian terhadap informasi/rangasangan yang dirasakan atau dilihat oleh seseorang. Jika penilaiannya menyenangkan, maka yang muncul adalah emosi senang. Sebaliknya, jika yang dinilai negatif, maka yang muncul adalah rasa takut atau kecewa.

4. Ungkapan tubuh (*The body expression*)

Tahapan ini akan muncul seiring dengan emosi yang sudah ditunjukkan yang berawal dari penilaian terhadap informasi/ rangasangan yang diterima seseorang. Misalkan, ketika muncul rasa kaget tatkala menyaksikan film horor, maka jantung akan berdebar.

5. Tindakan (*Action*)

Pada tahapan ini, akan muncul tingkah laku yang mengungkapkan emosi. Misalkan, perasaan kaget sekaligus takut, akan disertai dengan bahasa tubuh ketakutan. Misal, dengan mematikan televisi atau menutup muka untuk menghalangi mata menonton adegan yang menyeramkan. Bisa juga dengan berteriak.

E. Apa Saja Macam Emosi?

Sebenarnya tidak terdapat kategorisasi umum untuk menyebut jenis-jenis emosi. Emosi mencakup keseluruhan pengalaman yang dirasakan oleh individu dari beragam latar belakang. Namun, dari aktivitas keseharian, kita sering mengalami bahkan bertemu dengan orang-orang yang mengalami beragam perasaan, seperti:

1. Emosi Bahagia

Emosi bahagia bisa muncul saat situasi-situasi seperti:

a. tercapainya tujuan yang diinginkan,
b. mendapat keuntungan secara umum, misalnya memperoleh hadiah atau menjadi juara kelas,
c. persetujuan sosial dari teman, orang tua, guru, dan orang yang dinilai penting dan dihargai,
d. mengingat hal-hal yang familiar,
e. sukses dalam aktivitas baru, dan
f. melihat atau mendengar sesuatu yang baru dan menyenangkan.

2. Emosi Marah

Emosi marah bisa muncul saat situasi-situasi seperti:

a. dipaksa untuk melakukan sesuatu,
b. merasa hina atau terhina (baik secara psikologis maupun secara verbal),
c. keterbatasan dan frustrasi (secara fisik maupun psikologis),

d. terancam, merasa dalam situasi bahaya,
e. mengalami suatu perlakuan yang tidak biasa, dan
f. terhambatnya pemenuhan kebutuhan.

3. Emosi Jijik

Emosi jijik bisa muncul saat situasi-situasi seperti:
a. adanya sensasi yang timbul karena rasa yang tidak enak, bau busuk, serta sesuatu yang berminyak dan berlendir,
b. melihat sesuatu atau seseorang yang kotor, dan
c. perilaku yang sangat bertentangan dengan standar norma, agama, moral, dan kebiasaan.

4. Emosi Terkejut

Emosi terkejut bisa muncul saat situasi-situasi seperti:
a. kejadian yang tidak diharapkan, dan
b. sensasi yang luar biasa.

5. Emosi Takut

Emosi takut bisa muncul saat situasi-situasi seperti:
a. hidup dalam bahaya, baik bahaya karena kejadian atau karena seseorang,
b. terancam secara verbal maupun fisik, seperti dihukum, dihina, dan dimarahi,
c. kehilangan dukungan, dan
d. diasingkan atau dijauhi teman.

Sedangkan, menurut Goleman (2002), terdapat 8 macam emosi yang ditunjukkan dengan pesan nonverbal yang beragam, seperti:

- amarah : beringas, mengamuk, benci, jengkel, kesal hati,
- kesedihan : pedih, sedih, muram, suram, melankolis, mengasihi diri, putus asa,
- rasa takut : cemas, gugup, khawatir, perasaan takut sekali, waspada, tidak tenang,
- kenikmatan: bahagia, gembira, riang, puas, riang, senang, terhibur, bangga,
- cinta : penerimaan, kepercayaan, kebaikan, hormat, bakti, dan kemesraan,
- terkejut : terkesiap, terpana,
- jengkel : hina, jijik, muak, mual, tidak suka, dan
- malu : malu hati, kesal.

F. Kecerdasan Emosi

Tuhan menciptakan manusia dengan berbagai kelebihan. *Ya,* bagaimana tidak. Kita memiliki tiga potensi yang tidak dimiliki oleh makhluk selain manusia, yakni potensi cipta, rasa, dan karsa. Potensi yang bersumber dari cipta adalah kecerdasan intelektual manusia *(intelectual quotient).* Potensi yang bersumber dari rasa adalah kecerdasan emosional *(emotional quotient)* dan spiritual *(spiritual quotient).* Sedangkan, potensi yang bersumber dari karsa adalah kemauan yang kuat untuk bertahan dan menjadi lebih baik *(adversity quotient).*

Goleman (dalam Mochhamdan, 2005: 62) salah seorang pendiri pembelajaran *collaborative* di Universitas Illionis Chicago, sudah sejak 1995 menaruh perhatian pada kajian kecerdasan emosi (EQ). Menurut Goleman, kecerdasan emosi adalah kemampuan untuk mengenal perasaan diri sendiri dan orang lain. EQ sangat membantu untuk memotivasi diri sendiri dan mengelola emosi. Sedangkan, menurut Cooper dan Sawaf (1998), kecerdasan emosional adalah kemampuan mengindra, memahami, dan efektivitas dalam menerapkan kekuatan sumber energi, informasi, dan pengaruh.

Goleman (2002) membagi kecerdasan emosional ke dalam 5 (lima) komponen, antara lain kesadaran diri, pengaturan diri, motivasi, empati, dan keterampilan sosial.

1. Kesadaran diri

Adalah mengetahui apa yang dirasakan pada suatu saat dan menggunakannya untuk memandu pengambilan keputusan diri sendiri. Selain itu, kesadaran diri juga berarti menetapkan tolak ukur yang realistis atas kemampuan diri dan kepercayaan diri yang kuat.

2. Pengaturan diri

Adalah menguasai emosi diri sedemikian rupa sehingga berdampak positif kepada pelaksanaan tugas, peka terhadap kata hati, sanggup menunda kenikmatan sebelum tercapainya sesuatu sasaran, dan mampu pulih kembali dari tekanan emosi.

3. Motivasi

Yaitu, menggunakan hasrat yang paling dalam untuk menggerakkan dan menuntun seseorang menuju sasaran. Motivasi membantu seseorang mengambil inisiatif dan bertindak sangat efektif dan untuk bertahan menghadapi kegagalan dan frustasi.

4. Empati

Adalah merasakan yang dirasakan orang lain, mampu memahami perspektif orang lain, menumbuhkan hubungan saling percaya, dan menyelaraskan diri dengan berbagai macam orang.

5. Keterampilan sosial

Adalah dapat menangani emosi dengan baik ketika berhubungan dengan orang lain dan cermat membaca situasi serta jaringan sosial, berinteraksi dengan lancar, menggunakan keterampilan-keterampilan untuk memengaruhi dan memimpin, juga mampu menyelesaikan perselisihan, hingga mampu bekerja dalam tim.

Mari Menjaga Kestabilan Emosi

Ya, setelah berbicara banyak tentang emosi, kini kita tahu, bagaimanapun suasana hati akan memengaruhi emosi kita. Emosi isa muncul kapan saja dalam berbagai kondisi. Tentunya jika kita menemui suatu persoalan. *Nah*, ketika berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang lain, kita dituntut untuk "pandai" memanajemen emosi diri. Bagaimana caranya?

a. **Istirahat yang cukup**
Faktor kesehatan sangat berpengaruh terhadap kondisi emosi kita. Bagaimanapun kurang istirahat akan berakibat pada lelahnya pikiran. Jika kondisi kita sudah demikian, jangan harap kita mampu berpikir dengan jernih kala menghadapi persoalan yang pelik. Untuk itu, sebelum kembali memulai aktivitas, ada baiknya untuk mengajak tubuh beristirahat dulu. Agar emosi kembali stabil dan aktivitas juga terkendali.

b. **Berupaya tenang, tarik napas panjang ketika menemui permasalahan**
Ketika kita marah, sedih, ataupun sedikit merasa jengkel akan suatu hal, ada baiknya kita segera beranjak dan mencari tempat yang lapang. Kemudian biarkan tubuh merasakan udara yang segar dengan menarik napas sedalam-dalamnya. Dengan begitu, kita akan merasa lebih fokus dan tenang. Menarik napas dalam-dalam akan mengurangi penat yang menumpuk di pikiran, sehingga ada ruang untuk kembali berpikir jernih dan menyelesaikan persoalan yang ada.

c. ***Refresh* pikiran bersama orang-orang terdekat**
Bertemu orang-orang terdekat akan membuat suasana hati menjadi lebih baik. Ayah, ibu, kakak, adik, saudara, bahkan kekasih sekalipun akan mengurangi penat yang kita rasakan. Walau hanya sekadar jalan atau makan bersama, kita dapat bercerita tentang apa yang kita alami. Dengan cara ini kita bisa belajar bagaimana menghadapi persoalan tanpa melibatkan emosi, baik marah, sedih, jengkel, dan sebagainya. Sekali-kali melepas penat setelah seharian berkutat dengan pekerjaan ataupun aktivitas yang dirasa melelahkan dan menjenuhkan.

d. **Hindari berbicara dengan orang lain saat *mood* sedang tidak baik**
Apakah kita pernah murung, menyalahkan keadaan, hingga melempar kesalahan kepada orang lain? Jangan lakukan itu lagi. Terkadang kita merasakan kondisi dimana suasana hati sedang tidak mendukung untuk berkomunikasi dengan orang lain. Ada baiknya kita menarik diri dan mencari *timing* yang tepat untuk kembali bertemu. Apalagi jika membicarakan sesuatu yang penting.

APAKAH SEMUA ORANG PERNAH BERBOHONG?

Sepandai-pandai tupai melompat, pasti akan jatuh juga. Ya, mungkin itu ungkapan yang tepat untuk menyebut orang yang berbohong. Setiap orang tidak bisa memalsukan bahasa tubuh. Sepintar-pintar orang menyembunyikan kebohongan, pasti tubuh akan "berbicara". Bersikap jujur memang jauh lebih baik. Namun, ada anggapan bahwa dengan kebohongan dapat membantu kita ke dalam kondisi yang lebih baik, misal untuk menghindari konflik. Sayangnya, ketika kita berhasil berbohong melalui permainan kata, tubuh tidak selalu bisa diajak bekerja sama. Karena, tubuh memang lebih jujur dalam mengekspresikan pikiran dan perasaan.

A. Mengapa Orang Berbohong?

Percaya atau tidak, di dunia ini ada orang yang sulit untuk bicara jujur. Mereka melakukan kebohongan agar terlihat lebih baik di depan orang lain. Orang yang sering berbohong bahkan memercayai kebohongannya sendiri. Dia tidak dapat membedakan lagi mana yang benar dan mana yang salah. Alasan seseorang berbohong sangat beragam, tetapi tujuan orang berbohong adalah untuk mengendalikan dan mendapatkan keuntungan dari orang yang dibohongi.

B. Bagaimana Pembohong Menyembunyikan Pesan Palsunya?

Inilah keuntungan mempelajari bahasa tubuh orang lain. Orang yang sedang berbohong sejatinya berada dalam posisi

tidak nyaman. Dari situlah akan muncul banyak gerakan tubuh yang tidak sesuai dengan pesan verbal yang diucapkan. Jadi, benar jika Paul Ekman, seorang profesor psikologi dari University of California Medical School mengungkapkan hasil penelitiannya bahwa 90% dari orang yang berbohong membuat 35 kesalahan yang berbeda-beda. Ekspresi wajah yang berubah, nada suara yang berbeda, dan bahasa kegugupan.

Secara umum kita dapat melihat kebohongan dari bahasa tubuh yang tidak cocok dengan tema pembicaraan atau melalui pengucapan kata-kata yang tidak sesuai dengan ekspresi wajahnya. Secara sekilas, kita bisa menerka perubahan sikap yang terjadi ketika seseorang sedang mencoba atau telah melakukan kebohongan. Secara psikologis, dalam kondisi tertentu, orang yang melakukan kebohongan akan memperlihatkan perubahan sikap, seperti:

- ✓ Kondisi menahan ekspresi wajah agar tidak terlihat berbohong:
  - menghindari kontak mata,
  - tersenyum dengan cepat,
  - mengusap bagian wajah,
  - menutupi mulut, dan
  - menyentuh hidung.

- ✓ Kondisi konflik dalam batin (*internal conflict*):
  - wajah menjadi gugup,
  - sering berkedip,
  - tangan gemetar,
  - menaikkan salah satu alis,

- ada perubahan nada suara,
- bahu gemetar, dan
- berpura-pura menggaruk hidung.

✓ Kondisi takut/cemas:
- sering memalingkan muka,
- wajah dan telapak tangan berkeringat,
- badan menjadi kaku,
- sering menarik napas dalam-dalam,
- sering memainkan tangan,
- bibir menjadi kering,
- wajah memucat, dan
- pura-pura batuk.

C. Melakukan Investigasi Kepada Pelaku Kebohongan

Ada pernyataan menarik yang diungkapkan oleh seorang pakar poligraf dan profesor psikologi dari Brandeir University, Leonard Saxe, Ph.D. Dia menyatakan bahwa, "Kebohongan telah menjadi bagian dari hidup, sehingga manusia tidak dapat melewati satu hari tanpnya". Tidak satu orang pun yang luput dari berbohong. Namun, apakah melakukan kebohongan itu dibenarkan? Jika dengan sengaja berbohong dan secara sadar berupaya menipu orang lain, itu adalah tindakan penipuan. Secara psikologis disebut tindakan agresi.

Tidakan agresi akan cepat bisa ditelusuri dengan teknik investigasi. Terdapat beberapa teknik untuk mendeteksi

kebohongan yang diterapkan dalam aktivitas investigasi. Dalam teknik ini, kita bisa memerhatikan kebiasaan seseorang secara umum. Jika tiba-tiba saja terdapat reaksi yang tidak normal, atau tidak seperti biasanya, maka terdapat indikasi bahwa orang tersebut menyembunyikan sesuatu.

Berikut beberapa teknik yang kerap digunakan dalam proses investigasi guna mendeteksi kebohongan:

- ✓ *Zoom*: Perhatikan dengan saksama petunjuk-petunjuk kebohongan dari gerakan-gerakan mikro/kecil pada bahasa tubuh (*micromuscle*). Misalkan, banyak menelan ludah, menghindari kontak mata, menutup mulut dengan jari, menyembunyikan tangan, dan menggaruk leher atau kepala.

- ✓ *Corong*: Pasang telinga dan dengarkan apa yang dikatakan dan juga tidak dikatakan. Misalkan, orang yang dengan terpaksa secara tegas menyatakan bahwa dirinya tidak bersalah, orang yang menjawab pertanyaan dengan melemparkan pertanyaan lain, terbata-bata dalam menjelaskan, perubahan ritme dan intonasi suara, bahkan suara serak saat menjawab pertanyaan.

- ✓ *Matching*: Perhatikan apa yang tidak cocok/relevan antara apa yang seseorang ucapkan dengan kejadian sebenarnya. Misalkan, peristiwa yang menyedihkan namun sama sekali tidak menunjukkan raut wajah sedih.

- ✓ Analisa percakapan: Mengamati dan menganalisis keterkaitan setiap kata yang keluar dari sebuah peristiwa

yang sedang diceritakan seseorang. Misalkan, saat seseorang bercerita, "Saat kejadian, saya sedang makan siang di kantin, jadi saya tidak tahu jika pencuri itu masuk melewati pintu dapur". Padahal, sebelumnya tidak ada pembicaraan jika pencuri masuk melewati pintu dapur.

✓ Interogasi: Dengan berulang kali mengajukan pertanyaan untuk memastikan dan mengetahui konsistensi jawaban seseorang. Dengan teknik ini, seseorang yang berbohong akan cenderung merasa gugup, kebingungan, serta terbata-bata karena harus menjawab pertanyaan yang bertubi-tubi dan saling berkaitan.

D. Apa yang Dilakukan Ketika Seseorang Berbohong?

Jadi, apakah semua orang pernah berbohong? *Ya*. Semua orang pasti pernah berbohong. Sigmud Freud, tokoh psikoanalisis yang berpengaruh dalam perkembangan ilmu psikologi, menyatakan apabila manusia memiliki ego. Bilamana manusia merasa terancam, dia akan melakukan pertahanan diri. Itulah sebabnya manusia memiliki kemapuan untuk berbohong. Dari kebohongan sekadar basa-basi, kebohongan ingin menjaga perasaan orang lain, hingga kebohongan terencana karena ingin mencari keuntungan pribadi.

Kita bisa berbohong kepada siapa saja yang kita kehendaki. Namun, alam bawah sadar kita tidak dapat menoleransi kebohongan. Ketika berbohong, alam bawah sadar kita merasakan

suatu perasaan, "takut ketahuan". Perasaan tersebut membuat tekanan pada diri kita. Tekanan itulah yang bisa dijadikan sebagai "alat deteksi" kebohongan. Mengapa? Karena tekanan yang dirasakan akan memengaruhi perubahan pada otot wajah, denyut jantung, kecepatan napas, dan perubahan nada suara.

✓ Berdiam Diri

Kita sering melakukan interaksi dengan posisi tubuh saling berhadap-hadapan langsung. Ketika posisi tersebut terjadi dalam perakapan yang wajar atau normal, maka tubuh akan meresponnya secara halus dan luwes mengikuti alur pembicaraan. Namun, saat tubuh dihadapkan pada pembicaraan yang bersifat menyelidiki atau interogatif (misalkan antara saksi dan terdakwa), maka alam bawah sadar kita secara otomatis akan membentuk "benteng pertahanan". Sehingga, tubuh cenderung kaku, tanpa gerakan, dan bahkan diam tanpa kata. Bahasa tubuh yang demikian menandakan adanya suatu kesalahan.

✓ Perubahan Tempo Napas

Saat seseorang berbohong, napasnya akan menjadi berat. Hal tersebut merupakan aktivitas refleks. Diikuti dengan bahu yang perlahan naik dan suara berubah dari biasanya. Mengapa demikian? Karena, terjadi perubahan kecepatan denyut jantung dan aliran darah. Secara psikologis, tubuh akan mengalami perubahan ketika seseorang merasa gugup ataupun cemas. *Nah,* itulah sebabnya, ketika seseorang berbohong, aktivitas jantung dan aliran darah

akan cenderung meningkat. Satu hal yang kerap dilakukan adalah menarik napas. Karena dengan itulah seseorang yang berbohong akan merasa tenang, walaupun sebenarnya ia dalam keadaan gelisah.

✓ Mengulang-ulang Perkataan

Bagaimanapun, seseorang yang berbohong akan menutupi kebohongan dengan kebohongan lain. Hal demikian terjadi karena mereka berupaya untuk meyakinkan bahwa kebohongan mereka adalah "benar". Mereka sering mengulang-ulang perkataan atau cerita dan kisah yang mereka anggap benar. Pengulangan tersebut merupakan upaya untuk mengulur waktu supaya mereka bisa mencari alasan lain lagi.

✓ Posisi Kepala yang Terus Begerak dan Memalingkan Wajah

Orang-orang yang berbohong akan tersentak ketika dihujani pertanyaan. Mereka akan melakukan gerakan-gerakan kepala, seperti menunduk, miring, atau memalingkan wajah. Orang yang tidak memandang lawan bicaranya atau tidak mendengarkan saat berkomunikasi, berarti mereka sedang menyembunyikan sesuatu.

✓ Melempar Kesalahan Kepada Orang Lain dan Cenderung Banyak Bersumpah

Pernahkan kita dituduh melakukan kesalahan oleh orang lain? *Ya,* begitulah terkadang seseorang menyembunyikan

kebohongan, dengan melemparkan kesalahannya kepada orang terdekat atau bahkan musuhnya. Seseorang yang berbohong cenderung melakukan tindakan defensif (bertahan) untuk mengalihkan kesalahan. Sikap tersebut bisa ditampakkan dengan melempar kesalahan kepada orang lain atau melakukan basa-basi dengan bersumpah bahwa dia benar dan memang tidak melakukan suatu kesalahan apapun.

✓ Mengulang-ulang Pertanyaan Serupa

Ciri lain dari seseorang yang menyembunyikan sesuatu saat ditanya adalah dengan mengulang pertanyaan yang ditujukan kepadanya. Lagi-lagi upaya tersebut ia tempuh guna mengulur-ulur waktu untuk mencari alasan ketika melakukan kebohongan. Selain itu, mengulangi pertanyaan juga digunakan untuk memberi jeda agar si pembohong dapat berpikir ulang dan merekayasa jawaban atas pertanyaan yang ditujukan kepadanya.

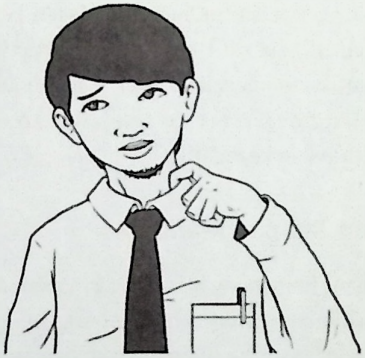
✓ Menatap dengan Tatapan Mantap

Seseorang yang sedang berbohong biasanya akan memutuskan kontak mata dengan pihak yang sedang menginterogasinya. Kalaupun masih memberikan kontak mata, hal itu sekadar untuk memanipulasi lawan bicara. Kontak mata yang diberikan akan dibuat seolah-olah seperti tatapan yang mantap dan meyakinkan, sehingga orang yang berbohong dapat mengontrol sekaligus mengintimidasi lawan bicara bahwa apa yang dia katakan adalah benar. Padahal, kenyataannya berkebalikan.

✓ Mengutarakan Banyak Informasi

Orang yang berbohong akan berupaya membuat dirinya terbuka dengan segala hal, agar dipercaya bahwa setiap perkataannya adalah fakta. Dia mencoba memberikan jawaban lebih rinci agar orang lain percaya. Itulah sebabnya, orang yang sedang berbohong cenderung memberikan keterangan yang berlebihan. Walaupun tidak diminta untuk menjelaskan, dengan sendirinya mereka menceritakan informasi-informasi sebenarnya tidak dibutuhkan.

✓ Menggaruk Leher



Gerakan menggaruk leher biasa dilakukan dengan jari telunjuk. Seseorang yang menyembunyikan suatu hal, secara tidak sadar akan melakukan gerakan ini. Selain itu, isyarat menggaruk leher juga menunjukkan keraguan, ketidakpastian, dan ketidakjelasan dari perkataan yang sedang dituturkan oleh seseorang. Gerakan ini biasanya akan diikuti dengan gerakan lain, seperti menutup mulut dan menggosok hidung.

✓ Menutupi Mulut dan Berpura-pura Batuk

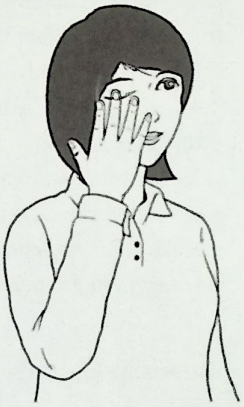
Secara tidak sadar, orang akan menutupi mulutnya ketika mereka tidak ingin berurusan dengan suatu permasalahan atau merasa tertekan dalam menjawab sebuah pertanyaan. Selain menutupi area mulut, ada juga orang-orang yang berpura-pura batuk untuk menutupi keraguan atau kebohongannya. Dengan isyarat semacam ini, berarti mereka tidak mengungkapkan semua hal yang diketahui dan segera ingin mengakhiri komunikasi.

✓ Megusap Hidung

Ketika menghadapi orang yang berupaya berbohong, kita mungkin sering melewatkan gerakan yang satu ini. *Ya*, karena mereka secara halus dan berhati-hati mengusap atau menekan hidung mereka. Gerakan ini mereka lakukan untuk mengurangi rasa gugup saat menyembunyikan sesuatu. Mengapa mengusap hidung? Saat berbohong, otak

mengirimkan impuls menutupi mulut dan diikuti usapan halus pada hidung agar tidak terlihat gugup. Sehingga, gerakan ini bisa terjadi dalam tempo yang cepat.

✓ Banyak Berekedip dan Menggosok Mata



Gerakan lain yang menunjukkan jika seseorang sedang berbohong adalah aktivitas mata. Kebohongan akan diikuti dengan gerakan mata dan intensitas kedipan mata yang tidak beraturan. Itu terjadi karena kondisi sedang merasa gugup. Selain itu, saat berbohong, mata akan "jelalatan" tanpa arah, kadang ke atas, bawah, samping kanan dan kiri, bukan menatap lawan bicara, sementara mulut sedang bercerita. Dan, gerakan ini biasanya diikuti dengan menggosok mata. Seolah-olah merasa gatal, padahal tidak. Gosokan tidak hanya terjadi pada mata, bisa pada alis atau bagian bawah mata.

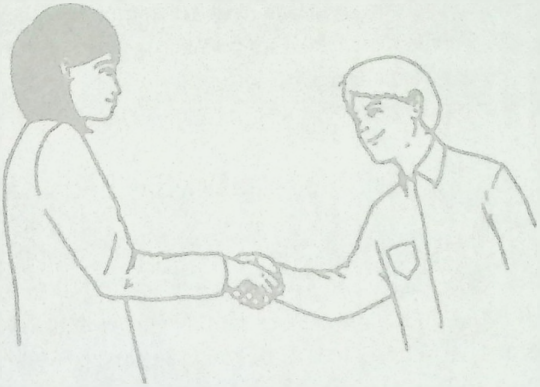
✓ Mengayunkan Kaki

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, seseorang yang mencoba melakukan kebohongan akan merasa tertekan sehingga merasa gugup hingga tubuh gemetar. Tubuh

bagian bawah yang kerap bergerak adalah kaki yang berayun-ayun untuk mengurangi rasa gugup dan gemetar. Gerakan tersebut juga sebagai isyarat bahwa dia (orang yang sedang berbohong) ingin segera meninggalkan situasi tersebut.

✓ Menutup Bagian Tubuh Tertentu

Sudah menjadi kebiasaan, orang yang sedang berupaya berbohong atau menyembunyikan sesuatu dari orang lain, dia akan menutupi bagian tubuh yang bisa menimbulkan kecurigaan. Seperti saku celana bagian belakang dengan diikuti tangan yang meyilang ke bagian belakang tubuh.



KEKUATAN SENTUHAN

Dalam ilmu komunikasi, dikenal istilah *haptics communication*. Istilah tersebut merupakan bentuk komunikasi nonverbal berupa sentuhan secara fisik. Itulah sebabnya, menyentuh termasuk aktivitas komunikasi. Bentuk komunikasi dengan sentuhan ini bisa berupa elusan, rabaan, pijatan, ciuman, atau dekapan.

A. Sentuhan Lebih Bermakna daripada Kata-kata

And when I touch you I feel happy inside. Tahukan Anda dengan potongan lirik lagu tersebut? *Ya,* lagu berjudul "I Want to Hold Your Hand" dari *The Beatles* menggambarkan bagaimana sentuhan lembut membuat kita bahagia. Itulah mengapa sentuhan memiliki makna mendalam ketimbang kata-kata. Namun, kenyataannya sentuhan juga bisa berupa tamparan, pukulan, cubitan, tepukan, rabaan, belaian, hingga pelukan. Riset menunjukkan, orang dengan status tinggi lebih sering menyentuh orang berstatus rendah, daripada sebaliknya. Jadi, sentuhan juga bermakana "kekuasaan". Misalnya, seorang guru menyentuh muridnya, pelatih sepak bola menyentuh pemainnya, dan kiai menyentuh santrinya.

Selain itu, sentuhan akan menimbulkan kenyamanan. Misal, anak-anak akan merasakan ketenangan apabila dia dipeluk oleh sang ibu. Pelukan dan dekapan akan membuat anak merasa aman, nyaman, dan diterima. Selain itu, mencium tangan orang tua adalah bentuk ketaatan dan penghormatan. Sedangkan, mencium kepala anak adalah pesan rasa sayang dan doa terbaik.

B. Hati-hati Jika Menyentuh Orang Lain

Sentuhan bersifat persuasif. Pada dasarnya, sentuhan adalah bahasa tubuh yang subjektif. Hanya kita yang tahu mengapa kita menyentuh orang lain. Laki-laki dan perempuan memiliki beragam cara pandang dalam mengartikan sentuhan. Oleh karena itu, penting bagi kita mendalami bahasa sentuhan.

Makna sentuhan dapat diinterpretasikan berdasarkan faktor durasi, intensitas, serta bagian tubuh yang menyentuh atau disentuh. Herstenstein (dalam Riyadi, dkk., 2014) menjelaskan beberapa faktor yang memengaruhi perbedaan sentuhan dalam komunikasi adalah budaya, usia, hubungan, konteks tempat terjadinya, serta kesengajaan. Ada lima kategori sentuhan yang merupakan suatu rentang dari yang sangat impersonal hingga sangat personal. Kategori-kategori tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sentuhan Fungsional (Profesional)

Sentuhan lebih berorientasi kepada pemberian jasa hingga bisnis. Misalnya, seorang bidan yang melakukan pemeriksaan kandungan pasien. Dia akan menyentuh bagian tubuh yang dapat dijadikan tolak ukur kesehatan ibu dan anak.

2. Sentuhan Sosial (Kesopanan)

Sentuhan ini bersifat membangun atau memperteguh harapan, aturan, serta praktik sosial yang berlaku di

lingkungan sekitar. Misalnya, sentuhan berupa jabat tangan yang erat sebagai bentuk penghormatan kepada orang lain.

3. Sentuhan Persahabatan (Kehangatan)

Sentuhan kehangatan meliputi setiap sentuhan yang menandakan hubungan erat atau akrab. Misalnya, kakak beradik yang saling menggandeng tangan saat berjalan di wahana pariwisata.

4. Sentuhan Cinta (Keintiman)

Sentuhan intim merujuk pada sentuhan yang mengandung pesan keterikatan emosional. Misalnya, mencium tangan dan pipi orang tua dengan lembut, memeluk istri atau suami.

5. Rangsangan Seksual

Sentuhan ini erat kaitannya dengan sentuhan keintiman. Namun, motifnya mengarah kepada pemenuhan hasrat biologis. Perlu diketahui, rangsangan seksual tidak sepenuhnya bermakna kasih sayang, cinta, atau keintiman.

C. Laki-laki Lebih Sering Menyentuh, Benarkah?

Ya, laki-laki lebih sering menyentuh atau memulai suatu sentuhan. Pendapat tersebut diungkap dari studi Henley (dalam DiBiase dan Gunnoe, 2004) yang menyatakan bahwa laki-laki

menyentuh perempuan lebih banyak daripada perempuan menyentuh laki-laki.

Sentuhan yang dilakukan laki-laki cenderung menggunakan sentuhan tangan dan perempuan menyentuh dengan melakukan pelukan. Itulah mengapa laki-laki lebih sering menyentuh wanita, baik di tempat kerja maupun interaksi sosial lainnya. Sedangkan perempuan lebih berinisiatif untuk memeluk teman perempaun, suami, atau anak-anaknya.

Tabel 1:
Komunikasi *Gender Haptics* antara Perempuan dan Laki-laki

FREKUENSI SENTUHAN	PEREMPUAN	LAKI-LAKI
Lebih jarang menyentuh	√	-
Lebih banyak disentuh	√	-

Menilai suatu sentuhan	√	-
Membedakan makna sentuhan	√	-
Lebih sering menyentuh	-	√
Jarang mendapat sentuhan	-	√
Tidak menilai suatu sentuhan	-	√
Tidak membuat perbedaan pada berbagai sentuhan	-	√

(Sumber: Riyadi, dkk., 2014: 9)

Lebih lanjut, Herstenstein (2006) dalam penelitiannya tentang komunikasi sentuhan dan gender, menyebut empat faktor yang memengaruhi intensitas laki-laki melakukan sentuhan, di antaranya:

1. Usia

Laki-laki muda akan cenderung lebih sering memulai sentuhan dan menyentuh perempuan daripada laki-laki tua.

2. Hubungan

Laki-laki yang lebih sering menyentuh dan memulai sentuhan kepada perempuan yang tidak saling kenal. Pola ini juga terdapat pada hubungan romantis antara laki-laki dan perempuan dengan usia lebih muda. Sentuhan juga terjadi pada hubungan romantis antara laki-laki dan perempuan yang masih dalam tahap awal pernikahan. Sedangkan, dalam hubungan antara laki-laki dan perempuan yang

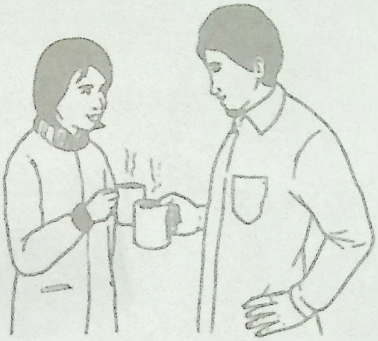
berusia lebih tua atau yang sudah menikah lama, perempuan cenderung lebih sering memulai dan menyentuh.

3. Pengaturan

Laki-laki lebih sering menyentuh dan memulai sentuhan pada pengaturan lokasi dalam ruang publik yang tidak intim.

4. Kesengajaan

Laki-laki yang lebih sering memulai sentuhan dilakukannya dalam kondisi sadar atau dengan sengaja untuk menunjukkan kekuasaan dan kontrol.



PROXEMICS: PERILAKU RUANG SAAT BERKOMUNIKASI

Tahukah Anda, pada masa perkawinan, burung jantan akan berkicau untuk memberitahu burung jantan lain agar menjauh? Hewan jantan relatif menguasai wilayah tertentu untuk menunjukkan kepemilikan mereka pada hewan lainnya. Perilaku tersebut ternyata juga dipraktikkan oleh manusia. Kita memilki cara dalam menunjukkan wilayah kita saat berinteraksi dengan orang lain, baik di dalam mapun di luar rumah. Benar jika kajian komunikasi antarpribadi menjelaskan bahwa semakin dekat hubungan antara individu, semakin dekat jarak mereka berbicara.

Apa itu *Proxemics*?

Ialah Edward T. Hall, antropolog dan peneliti komunikasi antarbudaya yang mencetuskan isitilah *proxemics* sebagai bidang studi yang menelaah persepsi manusia atas ruang (pribadi dan sosial), cara manusia menggunakan ruang, dan pengaruh ruang terhadap komunikasi.

A. Manusia Memiliki Ruang Interaksi

Sadar atau tidak, kita memiliki ruang pribadi *(personal space)* imajiner yang apabila dilanggar oleh orang lain, kita merasa tidak nyaman. Kita pun selalu membawa *personal space* tersebut ke mana saja kita pergi.

Sebagai contoh, kita bisa mengamati orang-orang yang menggunakan *lift*. Di dalam ruangan, entah saat kondisi ruangan *lift* longgar ataupun sesak, kebanyakan orang berdiam kaku. Mereka berusaha tidak menyentuh orang lain dan menghindari

tatapan. Pandangan mereka beralih melihat langit-langit atau *display* di atas pintu *lift*. Mereka baru kembali ke keadaan normal lagi begitu mereka keluar dari *lift*. Perilaku pengguna *lift* merupakan petunjuk bahwa kita memiliki ruang pribadi yang tidak boleh dilanggar terutama bagi orang-orang yang belum kita kenali.

Ruang pribadi, sebagaimana dijelaskan oleh Lyman dan Scott (dalam Riyadi, 2014) memiliki 4 kategori wilayah, di antaranya:

- ✓ **Wilayah tubuh (*body territory*)**

  Merupakan tempat pribadi yang tidak boleh dilanggar/ disentuh terutama bagi orang-orang yang belum dikenal.

- ✓ **Wilayah rumah (*home territory*)**

  Yakni wilayah yang bisa dimasuki atau digunakan bagi orang yang juga memilikinya, misalnya gudang, toko, warung, dll.

- ✓ **Wilayah publik (*public territory*)**

  Yakni tempat yang secara bebas dimasuki dan ditinggalkan orang, dengan sedikit pengecualian (hanya boleh dimasuki oleh kalangan tertentu atau syarat tertentu).

- ✓ **Wilayah interaksional (*interactional territory*)**

  Yakni tempat pertemuan yang memungkinkan semua orang berkomunikasi secara informal, seperti sekolah, kampus, pasar, dll.

Proxemics berkembang seiring dengan memperhitungkan faktor lingkungan fisik yang mungkin berpengaruh terhadap proses komunikasi. Seperti kondisi fisik (ruang), iklim atau temperatur, hingga pencahayaan. Berbagai eksperimen menunjukkan bahwa lingkungan yang estetis memengaruhi pikiran dan kenyamanan dalam berkomunikasi.

Dalam interaksi sehari-hari di dalam dan di luar rumah, kita mengklaim wilayah pribadi kita. Saat berada di ruang kuliah atau perpustakaan, misalnya. Kita terkadang meletakkan buku, jaket, atau tas di atas meja sebagai tanda bahwa meja tersebut adalah "milik" kita. Sehingga kita bisa meninggalkannya untuk ke toilet atau sekadar berkeliling mencari buku di rak.

Penentuan ruang juga terjadi di dalam rumah. Seumpama saat menetapkan anggota keluarga untuk menempati kamar tidur. Kamar tidur adalah wilayah yang sangat pribadi, sementara ruang-ruang lainnya yang kurang pribadi berturut-turut adalah ruang tengah (keluarga), ruang tamu, teras, halaman, dan jalan. Bahkan, pada saat makan pun, masing-masing anggota keluarga menempati kursi tertentu. Khususnya ayah biasanya di kepala meja. Dengan menempati kursi makan "milik" masing-masing, interaksi ketika makan bersama akan lebih nyaman.

Pencahayaan juga dapat mendorong atau menyurutkan seseorang dalam berinteraksi. Dalam ruang kuliah atau ruang baca, sangat memerlukan pencahayaan yang terang karena diperlukan untuk menulis atau membaca. Di sebuah kafe, restoran, ruang musik, kita mengharapkan cahaya yang lebih lunak. Suasana demikian sangat sesuai untuk percakapan yang

intim. Itulah mengapa aktivitas kencan akan lebih romantis menggunakan lilin, bukan petromaks. Rasanya tidaklah kondusif untuk melakukan percakapan pribadi di ruang terbuka yang gaduh atau di ruang tertutup dengan cahaya yang amat terang.

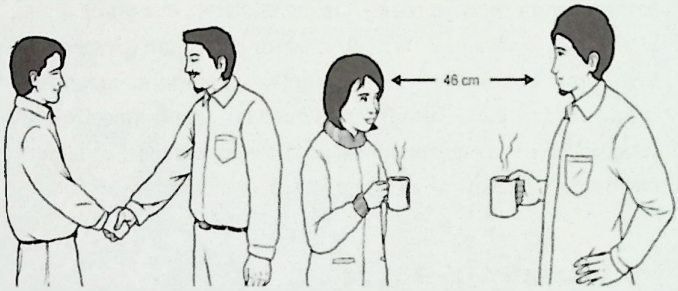
Selain faktor lingkungan (fisik), ada faktor lain yang memengaruhi perilaku ruang *(proximics)* ketika dua orang atau lebih saling berkomunikasi. Yaitu, faktor kedekatan *(closeness)*. Kedekatan komunikator dan komunikan mampu membentuk ruang komunikasi. Kondisi tersebut ternyata diamati oleh Edward T. Hall. Ia mengelompokkan ruang komunikasi ke dalam empat zona spasial dalam interaksi sosial, di antaranya:

✓ **Zona Intim (15-46 cm)**

Wilayah ini merupakan tempat untuk orang yang paling dekat dengan kita. Biasanya merupakan anggota keluarga atau kerabat dekat. Karena memungkinkan kedekatan secara fisik, maka kita juga tidak keberatan akan terjadinya sentuhan pada beberapa bagian tubuh yang personal.

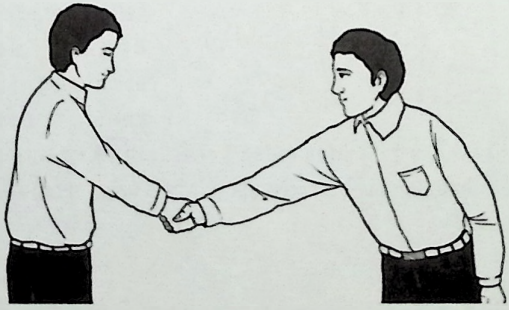
✓ **Zona Personal (46 cm-2 meter)**

Wilayah ini cenderung ditempati oleh sahabat atau kawan-kawan akrab atau sahabat. Terkadang, kita mengizinkan orang lain untuk memasukinya, seperti teman dari kakak atau sahabat kita.



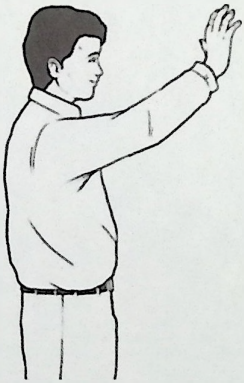
✓ **Zona Sosial (2-6 meter)**

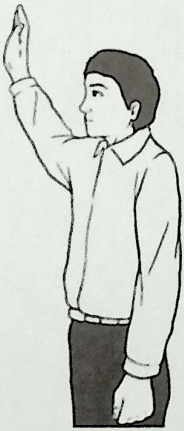
Yaitu, wilayah atau ruang yang kita gunakan dalam kegiatan sosial sehari-hari. Seperti saat bekerja atau bersekolah. Aktivitas yang dilakukan selama di kantor ataupun sekolah merupakan aktivitas yang dilakukan di wilayah sosial.



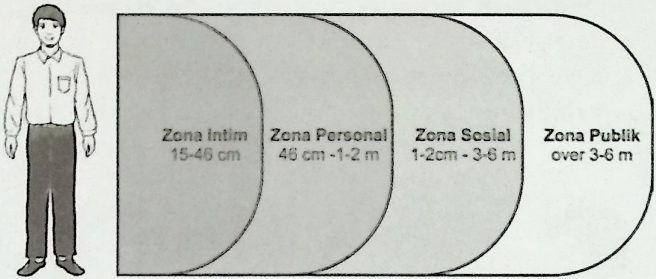
✓ Zona Publik (lebih dari 6 meter)

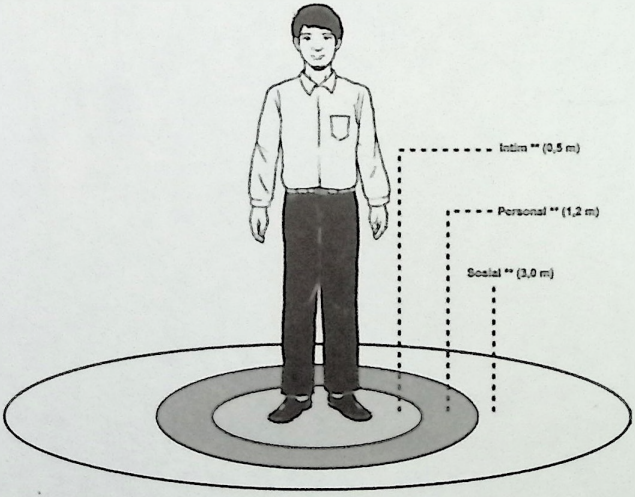
Wilayah ini mencerminkan jarak antara orang-orang yang baru saja atau bahkan tidak saling mengenal. Interaksi yang terjalin bisa saja secara interpersonal atau komunikasi dengan khalayak ramai. Misalkan, mengucapkan "sampai jumpa" setelah saling berkenalan atau komunikasi yang terjadi antara penceramah dengan khalayak pendengarnya.





Empat Zona Spasial dalam Interaksi Sosial Menurut Edward T. Hall





B. Posisi Duduk dan Pengaturan Ruangan

Baiklah. Kita sudah mengetahui bagaimana *proxemics* di kehidupan manusia secara umum. Hakikatnya adalah, manusia mempunyai wilayah atau zona yang selalu diklaim bahwa kita "memiliki" wilayahnya masing-masing. Namun, mayoritas orang-orang Indonesia masih mewarisi paham kolektivisme, yakni tidak menghendaki adanya hak milik perseorangan, baik atas modal, tanah, maupun alat produksi. Semua dijadikan milik bersama, kecuali barang konsumsi.

Orientasi masyarakat Indonesia yang cenderung kolektivis itu, tampaknya memengaruhi cara ia mengambil tempat duduk. Misalnya, saat berada di ruang tunggu pasien rumah sakit. Orang Indonesia cenderung akan mendekati orang lain yang lebih dulu duduk untuk mencari teman bicara. Hal demikian tidak terjadi di Amerika yang cenderung individualis. Mereka justru menjauhi orang yang duduk lebih dulu di tempat itu.

Contoh lain yang erat dengan budaya kita adalah saat memasuki ruang kuliah dan memilih kursi. Terkadang kita harus memutuskan di mana kita akan duduk. Di kursi barisan depan, tengah, atau di belakang. Posisi duduk yang kita putuskan, kemungkinan besar akan ditafsirkan teman atau bahkan dosen.

- ✓ bila kita memilih untuk duduk di kursi depan, cenderung dipersepsikan sebagai orang pandai, ingin memperoleh nilai yang baik, hangat, terbuka, atau mencari perhatian,

- ✓ duduk di posisi tengah identik dengan kerendahan hati dan tidak ingin menjadi pribadi yang terlalu menonjol, sedangkan

- ✓ duduk di posisi belakang akan diasosiasikan sebagai bentuk ketidakpedulian atau kebodohan.

Tahukah Anda?

Setiap budaya memiliki pola komunikasi yang berlainan. Orang Barat (Eropa dan Amerika) suka berbicara dengan berhadapan, sedangkan orang Timur lebih suka berbicara berdampingan. Bagi orang Timur, berbicara berhadapan mengesankan ketidaknyamanan dan pertentangan. Mengapa demikian? Orang Timur ingin menjaga keselarasan (bekerja sama) dengan orang lain, sedangkan orang Barat cenderung individualis dan senang berkompetisi.

Ada lagi *lho*. Di negara-negara Timur, pengaturan tempat duduk mencerminkan perbedaan status dan peran. Korea, misalnya. Tempat duduk sebelah kanan, baik itu di dalam mobil, kantor, atau rumah, merupakan tempat duduk terhormat. Sedang di Jepang, orang yang paling dihormati duduk di salah satu kepala meja, biasanya berbentuk persegi atau persegi panjang. Sedangkan posisi terendah duduk di dekat pintu atau di sisi meja yang berlawanan dengan tempat duduk orang terhormat.

Kita sering menyaksikan suasana yang berbeda ketika melihat ruangan rapat atau ruangan kelas di berbagai tempat. *Nah,* dalam ilmu komunikasi, kenyamanan dan cara berkomunikasi juga dipengaruhi penataan ruangan, kursi, dan meja. Terdapat tiga pola dasar penataan ruang, yakni pola tradisional, pola sepatu kuda (U), dan pola modular.

- ✓ Pola tradisional, diterapkan ketika pembicara duduk atau berdiri di depan ruangan. Bisa juga pembicara menggunakan mimbar, sementara pendengarnya duduk berjajar ke belakang. Pola ini mengesankan pembicara sebagai orang yang memiliki kekuasaan, cenderung menjaga jarak, dan menggurui pendengarnya.

- ✓ Pola sepatu kuda bisa dilihat bila kursi dan meja diatur membentuk sepatu kuda (U) atau bisa juga setengah lingkaran. Posisi pembicara berdiri atau duduk di tengah-tengah kedua tepinya. Pola sepatu kuda mengesankan jarak yang lebih sempit antara komunikator dan komunikan dan memberi kesan kesederajatan kepada semua orang yang hadir. Memungkinkan untuk terjalin komunikasi dua arah, bahkan multi arah. Pola ini bisa dimodifikasi menjadi beberapa bentuk, seperti pola lingkaran, elips, persegi panjang, sepertiga atau seperempat lingkaran, tergantung jumlah peserta komunikasi dan kondisi ruangan yang ada.

- ✓ Pola modular dilakukan bila pembicara menghendaki kerja sama kelompok. Jadi, peserta komunikasi akan dibentuk ke dalam kelompok-kelompok kecil, sedangkan pembicara lebih berperan sebagai fasilitator dalam mendiskusikan sesuatu hal.

EXTRA TIME!

Pola pengajaran di Indonesia, baik di sekolah dasar, menengah, hingga tinggi masih menerapkan pola tradisional. Berbeda dengan dengan di negara-negara Barat dan Australia, di mana proses pengajaran berlangsung dengan menerapkan pola *sepatu kuda*. Bukan karena jumlah peserta didik yang relatif sedikit, tetapi lebih kepada jarak sosial antara dosen dan mahasiswanya yang tidak selebar di Indonesia.

Maka, tidak dapat disangkal lagi jika pola pengajaran di negeri ini masih beraroma feodal. Pengajar dianggap orang yang serba tahu, sedangkan peserta didik (siswa atau mahasiswa) adalah adalah objek yang perlu tahu. Akibatnya, dalam pelajaran di dalam ruang kelas atau kuliah sering tidak terjadi tanya-jawab. Kalaupun ada, tidak banyak siswa atau mahasiswa yang berani bertanya, apalagi mengkritik pendapat guru atau dosennya.

C. Perbedaan *Proxemics* pada Perempuan dan Laki-laki

Seperti halnya sentuhan ataupun *haptics*, perilaku ruang dan kewilayahan juga dipengaruhi oleh status kekuasaan. Jadi, semakin seseorang memiliki peran sebagai pemimpin atau penguasa dalam interaksi sosial, maka orang tersebut akan mengklaim ruang/wilayah tertentu. Dengan kata lain, orang yang memiliki kekuasaan cenderung menginvasi ruang terhadap mereka yang kurang memiliki kekuasaan.

Paralel dengan ini, didapat bahwa laki-laki lebih sering menginvasi ruang pribadi perempuan. Saat ruang pribadi ini

diinvasi, laki-laki cenderung mempertahankan ruang pribadinya dengan cara negatif atau agresif, sedangkan perempuan cenderung memberikan ruang atau meninggalkan ruangnya daripada menantang sang pengganggu (Wood, 2001). Pola ini merefleksikan budaya yang mengajarkan laki-laki untuk agresif dalam mempertahankan haknya dan perempuan untuk tunduk.

Terdapat 5 cara dimana penggunaan ruang ini digunakan untuk mencerminkan kekuasaan:

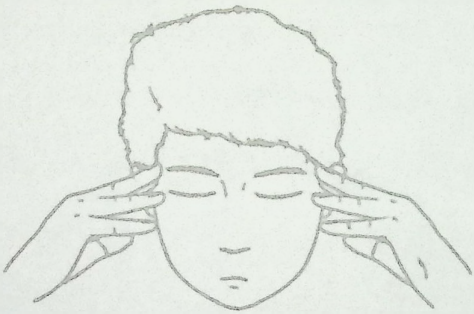
- ✓ yang dominan mengontrol wilayah yang lebih besar,
- ✓ yang dominan lebih bebas untuk bergerak dalam wilayah orang lain atau wilayah umum,
- ✓ yang dominan diberikan ruang pribadi (tubuh) yang lebih besar,
- ✓ subordinat memberikan ruang kepada yang dominan saat dihampiri atau dilewati, dan
- ✓ yang dominan menempati posisi yang diasosiasikan dengan dan/atau yang mengontrol sumberdaya yang diinginkan.

Tabel 2:
Komunikasi *Proxemics* antara Perempuan dan Laki-laki

PERILAKU RUANG	PEREMPUAN	LAKI-LAKI
Senang berinteraksi dengan jarak akrab	√	-
Tidak nyaman dengan pendekatan berlebihan/jarak intim	-	√
Senang ditempatkan di sisi meja	√	-

Akan berdiri menjauh dari orang yang berbicara keras	√	-
Mempunyai teritori lebih sedikit	√	-
Senang interaksi dengan tatap muka	-	√
Tidak nyaman dengan pendekatan langsung	√	
Senang ditempatkan di kepala meja	-	√
Menjaga jarak yang sama terhadap orang yang berbicara keras atau pelan		√
Mempunyai teritori yang lebih besar		√

(Sumber: Riyadi, dkk., 2014: 24)



SETIAP ORANG PUNYA INTUISI

Jika penulis bertanya, pernahkah Anda tiba-tiba memiliki firasat dan perasaan bahwa sesuatu sedang atau akan terjadi? *Nah,* tanpa sepengetahuan Anda, ternyata apa yang Anda rasakan tadi nyata terjadi? Itulah yang disebut intuisi. Perasaan yang kuat tentang sesuatu tanpa ada dasar yang logis. Semua orang pasti pernah mengalaminya, termasuk Anda.

A. Apa Sebenarnya Intuisi?

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), intuisi diartikan sebagai bisikan hati, gerak hati, dan daya atau kemampuan mengetahui/memahami sesuatu, tanpa dipikirkan atau dipelajari. Hakikat lain menyatakan jika intuisi berkaitan dengan pengamatan yang detail dan cepat pada situasi tertentu yang dikombinasikan dengan kemampuan berpikir logis sehingga menghasilkan kesimpulan yang tepat. Intuisi tidak

dapat dilepaskan dari faktor pengalaman seseorang. Namun, proses intuisi terkadang sulit untuk dijabarkan dengan logika berpikir pada umumnya.

Dalam kamus istilah psikologi (Chaplin, 2006) dijelaskan bahwa intuisi adalah pengetahuan langsung atau segera, tanpa kesadaran, yang terlibat dalam kegiatan berpikir. Singkatnya, suatu pertimbangan yang dibuat tanpa renungan pendahuluan. *Nah,* itu artinya intuisi bisa kita rasakan secara spontan, tanpa sadar, entah dari mana munculnya, tiba-tiba muncul dibenak kita dan mengatakan sesuatu. Setiap manusia memiliki kemampuan intuisi. Namun, seberapa jauh kita memanfaatkan dan melatih intuisi menjadi lebih tajam, masing-masing dari kita memiliki kemampuan yang berbeda-beda.

B. Bagaimana Intuisi Bekerja?

Ya, intuisi memang tidak dapat dijelaskan dengan alur logika atau berpikir manusia pada umumnya. Hal itulah yang membuat Carl G. Jung, tokoh psikoanalisis dan psikiater dari University of Basel, Switzerland, menyebut bahwa intuisi merupakan fungsi irasional dari alam bawah sadar manusia. Kemampuan intuisi dapat muncul melalui kecenderungan cara kerja otak belahan kanan, yang mampu membuat manusia berpikir secara logis oleh dukungan alam bawah sadar. *Nah,* itulah sebabnya meski intuisi bersifat irasional, ia mampu memberi stimulus kepada seseorang saat mengambil keputusan logis dengan perasaan-perasaan yang terbersit kuat di pikirannya.

Intuisi dapat muncul melalui dominasi paca indra manusia. Umumnya, intuisi bisa muncul melalui tiga cara, antara lain:

✓ Penerawangan

Tidak banyak orang yang memiliki kekuatan intuisi melalui cara ini. Dengan penerawangan, biasanya orang-orang tertentu seakan bisa melihat melampaui tempat dan waktu, seperti melihat atau memprediksi kejadian di suatu tempat dan waktu tanpa dirinya berada di tempat itu.

✓ Pendengaran

Begitu pun dengan jalan pendengaran. Hanya orang-orang yang memiliki kepekaan intuisi kuat yang mampu merasakannya. Biasanya, mereka mampu mendengarkan apa yang tak terdengar secara nyata (fisik) sehingga mendapat isyarat dari suara-suara tersebut. Tentu ini bukan bagian dari hal-hal yang bersifat magis.

✓ Perasaan

Kepekaan intuisi melalui perasaan adalah cara yang paling sering dialami oleh sebagian besar kita. Dalam kondisi atau situasi tertentu, tiba-tiba saja kita dipenuhi oleh perasaan yang aneh, asing, atau tidak biasanya. Kita bahkan tidak mampu menjelaskannya, tapi kita menebak atau merasakan bahwa sesuatau akan, sedang, atau telah terjadi.

C. Apa Gunanya Intuisi?

Lalu apa guna intuisi? Jika sekarang Anda bertanya apa manfaat mengembangkan intuisi? Anda perlu tahu, intusi mendorong terciptanya komunikasi yang baik. Pertama, Anda mejadi lebih sensitif terhadap orang-orang di sekitar Anda. Artinya, Anda menjadi lebih paham terhadap mereka dan tahu apa yang sebaiknya diucapkan atau dilakukan sehingga tidak menyakiti mereka. Kedua, intuisi membuat Anda jauh lebih kreatif dari sebelumnya. Secara halus dan detail, Anda bisa merasakan hal yang kurang atau sesuatu yang perlu ditambahkan pada situasi tertentu. Terakhir, intuisi memiliki kekuatan penyembuhan secara psikis. Anda bisa merasakan energi-energi negatif yang terkubur dalam diri Anda dan karena intuisi lebih cepat melakukan penyembuhan sebelum energi itu muncul dan merusak.

D. Ternyata Intuisi Dapat Dilatih

Kemampuan intuitif membantu kita untuk peka terhadap perasaan dan berpikir secara logis. Jika kepekaan intuisi kita bagus, maka komunikasi menjadi lebih mudah dijalani dan efektif. Intuisi muncul berdasar pengalaman yang tersimpan di pikiran bawah sadar. Walau intuisi datang secara tak terduga, sebenarnya hal itu bisa kita latih. Karena itu, merangsang kepekaan intuisi menjadi penting untuk mengasah *insting* kita. Lalu, bagaimana cara melatih intuisi?

✓ Lakukan *Self Hipnosys*

Pertama, praktikkan *self hipnosys*. *Self hipnosys* tidak terkait dengan aksi sulap atau hal-hal yang bersifat magis. Namun, mari kita memberi sugesti kepada diri sendiri bahwa kita bisa menjalani hari-hari dengan lebih baik. Caranya dengan memberikan semacam sugesti seperti, "Hari ini adalah hari yang lebih baik dari kemarin. Saya mampu menjalani semua aktivitas dengan benar dan lancar. Apapun yang saya pikirkan, saya katakan, dan saya lakukan, tak lain untuk kebaikan". Melalui pola *Self hipnosys* semacam ini, kita dapat mengasah nalar intuisi. Sehingga, secara tidak sadar atau otomatis semua yang kita pikirkan akan berjalan sesuai sugesti yang kita tanamkan.

✓ Membiasakan Berpikir Positif

Bebaskan diri Anda dari segala kekhawatiran dengan melihat segala hal dari sisi positifnya. Dengan berpikir positif, kita akan menarik energi-energi yang cenderung baik, jujur, dan jernih.

✓ Meditasi

Selanjutnya lakukan meditasi. Cara ini dapat membuat kita menjadi lebih tenang dan damai. Singkirkan pikiran-pikiran negatif yang tidak kita perlukan. Dengan demikian, ada ruang bagi kepekaan intuisi untuk mengisinya. Dengan hati yang tenang, kita dapat merasakan stimulus jernih yang

menyampaikan "pesan" penting. Ada banyak cara yang bisa kita lakukan dalam proses meditasi, seperti mengikuti kelas yoga, relaksasi, atau sekadar latihan pengaturan pernapasan.

✓ Melepas Beban Pikiran

Melepas berarti merelakan pikiran dan beban berat yang selama ini kita simpan sendiri. Hilangkan semua rasa dendam, dengki, serta kesedihan. Perasaan-perasaan tersebut dapat menghalangi tubuh untuk melihat atau mendengar suatu petunjuk yang disampaikan oleh intuisi.

✓ Tetap Senang!

Syarat utama untuk merangsang intuisi adalah perasaan bahagia atau senang. Kebahagiaan atau kesenangan mampu menarik energi dan daya positif, termasuk intuisi. Dalam situasi apapun, usahakan selalu menonjolkan perasaan senang tanpa beban. Sehingga, kita mampu menerka sisi positif di setiap aktivitas yang kita jalani.

✓ Relaksasi

Kesibukan dan kepadatan aktivitas sehari-hari membuat tubuh dan otak letih. Setiap ingin mengambil keputusan, hal yang perlu dilakukan adalah relaks. Intuisi akan melemah bila kita sedang dalam kondisi lelah sehingga mudah tertekan dan cemas. Relaksasi atau menenangkan pikiran sejenak bisa membantu tubuh untuk melepas

sedikit lelah. Kita bisa manarik dan menikmati setiap helaan napas di ruangan yang lebih sepi, luas, dan terbuka. Secara neurologis, dalam kondisi relaks dan tenang, gelombang alfa bekerja mengaktivasi otak kanan, sehingga mampu menerka intuisi dengan lebih terbuka. Beberapa waktu yang efektif untuk melakukan relaksasi antara lain di pagi hari setelah bangun tidur, antara jam 4 hingga 7 pagi. Atau, 1 jam sebelum tidur, antara jam 9 hinnga 11 malam, bahkan bisa pada waktu dini hari.

✓ Melatih membaca emosi orang lain

Cara berikutnya dengan mencoba membaca emosi orang-orang yang sedang berinteraksi dengan kita. Bisa pada saat *meeting,* makan siang, dan aktivitas lainnya. Coba rasakan lebih dalam apakah mereka sedang merasa senang, sedih, takut, marah, atau jengkel. Kemudian, coba kita mulai mengandalkan cara berpikir logis kita, apa kira-kira yang menyebabkan perasaan atau emosi itu terjadi.

✓ "Mematuhi" perintah tubuh

Mulai saat ini, kita harus memahami kemauan tubuh. Tubuh merupakan pengantar pesan yang jujur. Itu akan terlihat ketika tubuh akan terasa ringan dan semangat jika yang sedang atau akan kita kerjakan merupakan sesuatu yang baik lagi menyenangkan. Tubuh juga akan merasa nyaman, bila kita mengambil langkah yang tepat. *Nah,* sebaliknya, tubuh akan memberikan isyarat yang terasa berat ketika

ada sesuatu yang "tidak beres" atau kurang. Sebenarnya, hal-hal kecil demikian adalah cara merangsang intuisi agar lebih peka. Sehingga, perlu diperhitungkan dalam setiap tindakan dan keputusan yang kita ambil.

✓ Bersikap spontan

Sering kita dihadapkan pada sesuatu yang membuat kita merasa dilema, canggung, bahkan bingung sendiri. Baik dalam mengambil sebuah tindakan atau keputusan. Ketika hal itu terjadi, tenangkan pikiran dan dengarlah jawaban yang melintas pertama kali dari dalam pikiran. Itu biasa disebut dengan penilaian secara spontan. Penilaian spontan biasanya akan lebih jujur karena berasal dari (intuisi). Terdapat banyak cara untuk melatih penilaian spontan. Misalkan, dengan suara dering telepon. Jika pada suatu saat kita menerima panggilan telepon, cobalah untuk menerka terlebih dahulu siapa yang menelpon kita. Seluruh pengalaman akan bekerja, menghubungkan kemungkinan siapa orang yang menelpon dengan keperluan yang saat itu kita hadapi. Jadi, jangan asal menebak.

✓ Sadari perasaan

Intuisi juga dapat dilatih melalui *feeling* atau emosi. Kebanyakan, ketika merasakan adanya kecurigaan pada seseorang, biasanya dengan sigap kita mengusir perasaan itu sambil berucap dalam hati, "*Ah*, mungkin ini perasaan

saya saja". Hati-hati, perasaan semacam itulah yang justru menghalangi kepekaan intuisi kita.

Everyday, Be Positive!

Melatih kepekaan intuisi tidak dapat dilakukan dalam sekejap waktu. Namun, bagaimana kita memanfaatkan kekuatan pikiran. Salah satu cara merangsang kemampuan intuisi adalah dengan membiasakan pola pikir positif. *Nah*, mari mulai membiasakan berpikir positif mulai dari hal berikut:

- **Hindari hal-hal yang negatif**
  Seperti, mengeluh, menyalahkan diri sendiri, menyalahkan orang lain, dan sebagainya. Jangan katakan apapun kepada diri kita sesuatu yang tidak ingin kita katakan kepada orang lain.

- **Afirmasi positif**
  Afirmasi adalah kata atau kalimat yang memberikan kekuatan atau pernyataan. Selalu berikan afirmasi positif kepada dan mengenai diri kita sendiri, misalnya, "Saya orang baik", "Saya percaya diri", atau "Saya orang yang menyenangkan".

- **"Bumbui" hari-hari dengan humor**
  Humor mampu membangkitkan kreativitas, mengurangi rasa sakit, dan menikmati hidup. Jika kita dalam keadaan sulit, cobalah untuk tersenyum dan tertawa, hal ini akan sangat membantu kita sedikit mengurangi kesulitan tersebut. Rasa humor dapat membantu seseorang memiliki pikiran, emosi, dan perilaku yang lebih positif.

- **Terapkan pola hidup sehat**
  Di dalam tubuh yang sehat, terdapat jiwa yang kuat. Rutin berolahraga dapat mengubah suasana hati menjadi positif dan mengurangi stres. Pola makan yang sehat juga memengaruhi pikiran dan tubuh.

- **Menikmati setiap episode hidup**
  Menikmati setiap episode yang terjadi dalam kehidupan kita bisa menjadi cara untuk membangkitkan pikiran positif. Carilah aspek-aspek yang menyenangkan dari setiap aktivitas, jangan fokuskan perhatian hanya pada hal-hal yang negatif.

- **Memilih pergaulan yang positif**
  Teman dan sahabat adalah pendukung hidup kita. Maka, carilah teman-teman yang memandang kehidupan dengan positif. Orang-orang demikian adalah orang yang optimis dan selalu mendukung kita dengan memberi saran yang baik.

- **Jangan lupa bersyukur**
  Sebaiknya kita jangan berfokus pada apa yang tidak kita miliki. Fokus saja untuk mengingat hal-hal baik yang menjadi milik kita, seperti mengingat semua hal baik yang pernah terjadi pada kita. Bersyukur atas hidup dan menghargai apa yang kita miliki adalah cara yang sangat efektif untuk selalu berpikir positif.

PARALINGUISTIK: PESAN TUBUH MELALUI PENGUCAPAN DAN SUARA

Hampir setiap hari kita beriteraksi dengan orang-orang yang berbeda karakter. Salah satunya karakter suara. Keras kecilnya suara, nada suara, dan perubahan suara yang terjadi saat berkomunikasi ternyata mengandung makna tersendiri. Itulah yang dipahami sebagai aspek paralinguistik dalam berkomunikasi. *Nah,* apakah pemahaman kita terhadap paralinguistik berperan penting terhadap komunikasi yang sedang berjalan? Jawabannya tentu *iya.* Lalu, apakah paralinguistik itu?

A. Apa itu Paralinguistik?

Secara umum, paralinguistik merupakan jenis komunikasi yang berkaitan dengan cara bagaimana seseorang mengucap atau menyampaikan pesan. Faktor yang kita amati dalam paralinguistik adalah nada suara, keras kecilnya suara, perubahan suara, dan *pitch.*

B. Apa Pentingnya Paralinguistik dalam Komunikasi?

Melalui paralinguistik kita dapat mengetahui bagaimana suatu pembicaraan disampaikan oleh seseorang sekaligus dapat menunjukkan sikap dan keadaan emosi orang tersebut. Karena paralinguistik berkaitan dengan pengucapan dalam penyampaian pesan, maka ada beberapa aspek vokal yang patut diperhatikan dalam menyimak suatu pembicaraan.

Meliputi, intonasi suara atau lancar tidaknya seseorang dalam menyampaikan suatu informasi.

✓ Volume suara

- Informasi yang disampaikan dengan volume yang lemah, bahkan dengan berbisik pasti akan sulit dimengerti, apalagi didengar. Jika ada orang yang dengan sengaja menyampaikan suatu hal dengan cara ini, maka pribadi orang tersebut cenderung tertutup dan sulit terbuka dengan banyak orang. Selain itu, berbicara dengan berbisik juga mengisyaratkan perasaan malu atau sulit mengutarakan sesuatu dengan tegas.

- Ada juga orang yang suka bersuara dengan volume yang berubah-ubah. Suara semacam itu menunjukkan adanya keraguan, kesulitan, atau merasa kurang mampu dan kurang menguasai tema pembicaraan.

✓ Kelancaran berbicara

- Jika seseorang lancar ketika berpendapat atau menyampaikan suatu informasi, itu menunjukkan kesiapan, ketegasan, juga penguasaan materi yang sedang dibicarakan.

- Nah, sebaliknya, jika pada saat mengutarakan pendapat, seseorang merasa gugup, gemetar, juga ragu dan cemas, itu mengisyaratkan bahwa dia tidak sedang dalam

kondisi terbaik. Bisa karena sakit atau memang belum menguasai materi pembicaraan.

- Namun, ketika berbicara dengan tersendat-sendat, disertai keluhan, atau sering memerhatikan seseorang yang "dihormati", hal itu menunjukkan bahwa orang itu sedang berpihak atau tergantung dengan salah satu kelompok/golongan.

- Ada juga orang-orang yang lebih banyak diamnya ketika berbicara di depan kita. Pengucapan semacam itu menunjukkan jika orang itu merasa kesulitan untuk merangkai kata-kata yang tepat, cenderung banyak berpikir, atau juga bisa sedang enggan untuk berbicara.

C. Menyampaikan Pesan dengan Paraliguistik

Pesan paralinguistik memang unik. Aspek paralinguistik mencakup pesan verbal dan nonverbal. Jadi, pesan paralinguistik merupakan pesan nonverbal yang memiliki keterkaitan dengan cara mengucapkan pesan verbal. Paralinguistik ini sendiri terdiri dari banyak komponen. Antara lain, nada, kualitas suara, volume, kecepatan berbicara, dan ritme bicara.

Nada merupakan komponen yang kerap kita temui ketika berkomunikasi dengan orang lain. Banyak orang berkomunikasi dengan menggunakan banyak nada. Bahkan, beberapa penelitian mengungkapkan bahwa nada sering digunakan untuk mengungkapkan identitas diri dan memengaruhi orang

lain. Nada sendiri merupakan banyaknya jumlah getaran atau gelombang yang dihasilkan sumber bunyi. Semakin banyak getaran tercipta, tentu semakin tinggi nada ketika bebicara.

Nada dapat mengungkapkan gairah komunikasi. Apakah seseorang senang berkomunikasi dengan kita, atau malah susah, gugup, takut, bahkan sedih. Namun, banyak juga orang berbicara tanpa banyak nada atau monoton. Ada juga orang-orang yang berbicara dengan nada yang meyakinkan, tegas, sehingga menyenangkan untuk disimak.

D. Hati-hati dalam Bebicara

Okelah. Setelah mengetahui bagaimana peran paralinguistik saat berkomunikasi, tentu kini kita akan mulai berpikir bahwa benar jika cara pengucapan pesan verbal bisa memengaruhi makna sebuah infromasi. Perbedaan, baik kecepatan, nada, dan intonasi dalam pengucapan bisa memberi arti berbeda pada satu pesan yang sama. Mari perhatikan kalimat di bawah ini.

Ibu Mita akan membeli susu untuk anak kucing.

Kalimat di atas dapat memiliki makna yang beragam jika diucapkan dengan cara yang berbeda. Coba kita penggal kalimat di atas menjadi beberapa cara pengucapan.

Memanggil:
Ibu | Mita akan membeli susu | untuk anak kucing.

Memberi informasi:
Ibu Mita | akan membeli susu | untuk anak kucing.
Mencela dan mengejek:
Ibu Mita akan membeli susu untuk anak | kucing.

Nah, sekarang semakin jelas bukan, bagaimana paralinguistik bekerja pada saat kita berinteraksi dan melakukan komunikasi dengan orang lain? Mulai saat ini, mari kita menjadi pendengar yang baik dan berusaha berbicara dengan nada yang tepat. Karena nada yang tepat mampu mempertegas makna dari setiap kata yang kita ucapkan, sekaligus meyakinkan pendengarnya.

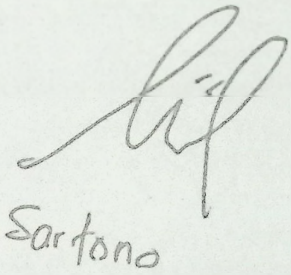
Jadi, apa saja aspek vokal yang ada dalam paraligustik?

✓ ***Pitch***
Adalah tinggi rendahnya suara, dibentuk dari frekuensi getaran suara yang dihasilkan dari instrumen mulut dan rongga manusia. Semakin tinggi suaranya, maka semakin tinggi juga nada yang dihasilkan

✓ **Tempo**
Kita sering memerhatikan, ada orang-orang tertentu yang pada saat mengutarakan pendapat terkesan sangat cepat. Itulah tempo vokal. Tempo merupakan kecepatan dalam berbicara. Orang-orang memiliki kebiasaan berbicara dengan tempo yang beragam. Ada yang sangat cepat, lamban, dan sangat lamban.

✓ ***Timbre***
Setiap orang memiliki ciri suara khas yang berbeda. Ada yang bersuara keras, serak, tipis, kecil, bahkan cempreng. *Timbre* adalah warna suara. Ini merupakan karakter khas yang dipunyai masing-masing pribadi.

✓ **Dinamika**
Terakhir adalah dinamika, yang merupakan penekanan nada suara. Pada saat seseorang saling berbicara, ada kalanya mereka berbicara dengan keras, ada juga saat untuk berbicara lembut. Itulah dinamika.



MEMAHAMI SIFAT ORANG LAIN DARI TULISAN TANGAN

Kita tahu bahwa setiap orang memiliki gaya tulisan yang berbeda-beda. Meskipun terdapat dua atau lebih orang dengan gaya tulisan yang sama, jika kita perhatikan dengan jeli, pasti akan terlihat perbedaannya. Membaca karakter manusia dengan tulisan tangan sering dikenal dengan istilah grafologi. Grafologi merupakan kajian pada ilmu psikologi modern. Dengan grafologi, kita bisa mengetahui karakter dan kemampuan seseorang. Siswanto (2010), melalui karyanya yang berjudul *Menyingkap Kepribadian Lewat Tulisan Tangan* mengungkap berbagai teknik dan metode mengenali karakter seseorang melalui tulisan tangan. Inilah penjelasan lebih lanjut.

A. Wilayah Tulisan Tangan

Wilayah/daerah tulisan tangan dapat dibagi ke dalam tiga bagian, yaitu daerah atas, tengah, atau bawah. Dari ketiga bagian tersebut memiliki makna tersendiri.

1. Bagian atas

Bagian atas dapat dilihat dengan jelas ketika seseorang menuliskan huruf **b**; **d**; **f**; **h**; **k**; **l**; dan **t**. Dengan mencermati huruf tersebut, kita dapat melihat perkembangan intelektual dan spiritual dari penulis. Di antara makna yang dapat dilihat antara lain kualitas kerja keras atau keuletan dan idealitas, serta keinginan untuk mencapai cita-cita.

Jika bagian atas terlihat menonjol, mengindikasikan adanya perkembangan usaha yang amat keras untuk berjuang ke arah kesempurnaan bahkan bisa mencapai dunia yang tidak sesuai dengan realitas.

2. Bagian tengah

Bagian tengah ini adalah daerah keseimbangan secara keseluruhan. Daerah ini berkaitan dengan kegiatan harian rutin dengan penilaian antara ego pribadi dan sosial. Bagian tengah berhubungan dengan kesadaran diri yang berkaitan dengan relasinya terhadap orang lain, materialisme, pusat pada diri, dan relasi sosial.

3. Bagian bawah

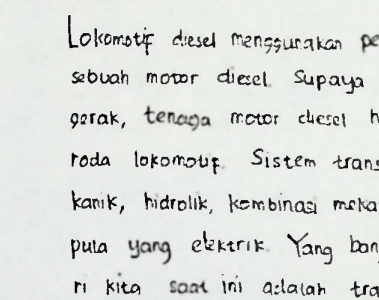
Bagian bawah, bisa dilihat melalui huruf **g; j; p; q;** dan **y**. Bagian ini merupakan bidang analitis dan bidang seksual. Jika ditelusuri, bagian ini mencerminkan kemampuan atau dorongan materialistik, penyesuaian diri, intuisi, dan pikiran-pikiran lain yang ada di alam bawah sadar seseorang.

B. Ukuran Tulisan

Tahukah Anda bahwa ukuran tulisan dapat memberikan gambaran bagaimana individu secara tidak sadar menghayati dirinya? Ukuran tulisan dalam grafologi dibedakan menjadi tiga, yaitu besar, sedang, dan kecil. Tulisan sedang berukuran

sekitar 3 milimeter. Tulisan yang ukurannya lebih besar dari 3 milimeter dianggap tulisan besar, sedangkan yang lebih kecil dari 3 milimeter termasuk dalam ukuran tulisan kecil.

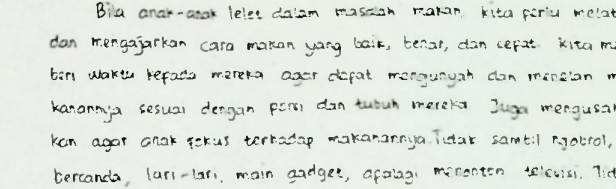
1. Tulisan besar



Orang yang terbiasa menulis dengan tulisan tangan dengan huruf yang besar (bukan kapital) adalah tipe orang yang ingin diperhatikan saat berada di antara kerumunan orang. Jika tulisan semakin besar, maka tulisan itu semakin mendapatkan perhatian.

Dari situ bisa dipahami bahwa penulis membutuhkan ruang dan perasaan agar dianggap orang yang penting, berpengaruh, ingin diamati, suka menerima tantangan, ingin sekali memberikan kesan yang baik, dan dianggap menjadi orang yang berani menghadapi risiko.

2. Tulisan sedang


Bila anak-anak lelet dalam masalah makan, kita perlu melatih dan mengajarkan cara makan yang baik, benar, dan cepat. Kita memberi waktu kepada mereka agar dapat mengunyah dan menelan makanannya sesuai dengan porsi dan tubuh mereka. Juga mengusahakan agar anak fokus terhadap makanannya. Tidak sambil ngobrol, bercanda, lari-lari, main gadget, apalagi menonton televisi. Tidak ada salahnya juga memvariasikan makanan yang disukai anak, sehingga mereka bisa menghabiskan makanan tanpa harus berdebat

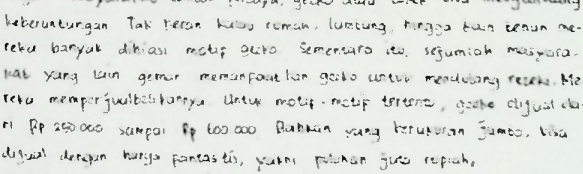
Tulisan dengan ukuran huruf sedang menunjukkan bahwa si penulis tidak melihat dirinya terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah bila dibanding dengan orang lain. Si penulis lebih suka menyesuaikan diri dengan aturan yang sudah berlaku di masyarakat.

Orang dengan tulisan sedang merupakan tipe orang konvensional. Perilakunya mengikuti aturan serta kelaziman budaya umum yang berlaku. Cara pandangnya realistis dan objektif, baik mengenai diri sendiri maupun orang-orang di sekitarnya.

3. Tulisan kecil

Sama halnya dengan tulisan dengan huruf besar, si penulis dengan huruf kecil juga ingin diperhatikan saat berada di antara kerumunan. Orang dengan tulisan kecil adalah orang yang tidak suka bila ada orang lain yang membanggakan diri di hadapannya. Yang baik dari tipe penulis ini, ia adalah

orang yang memiliki konsentrasi serta pengendalian diri yang baik.



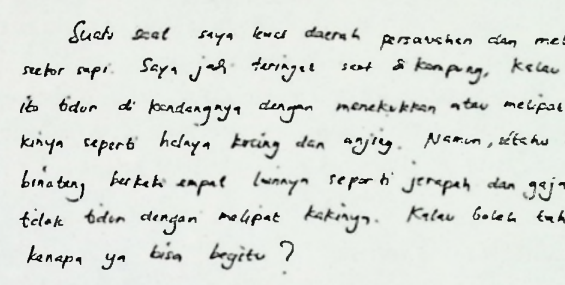
Gecko, si cetak besar berkepala raksasa. Mungkin menyeramkan dan menjijikkan bagi sebagian orang. Tapi pada sisi lain, banyak pula orang yang memandangnya sebagai penyuedang hoki. Merawatnya sangatlah mudah. Sebagian masyarakat lombok percaya, gecko atau tokek bisa mengundang keberuntungan. Tak heran kalau rumah, lumbung, hingga kain tenun mereka banyak dihiasi motif gecko. Sementara itu, sejumlah masyarakat yang lain gemar memanfaatkan gecko untuk mendulang rezeki. Mereka memperjualbelikannya. Untuk motif-motif tertentu, gecko dijual dari Rp 250.000 sampai Rp 600.000. Bahkan yang berukuran jumbo, bisa dijual dengan harga fantastis, yakni puluhan juta rupiah.

Orang dengan tulisan kecil biasanya mengarahkan energinya untuk berpikir daripada bertindak. Keunggulan lainnya ialah ia memiliki tingkat intelektualitas tinggi sehingga mampu belajar dengan cepat dan mau menjalankan perintah dengan tepat.

C. Kemiringan Tulisan

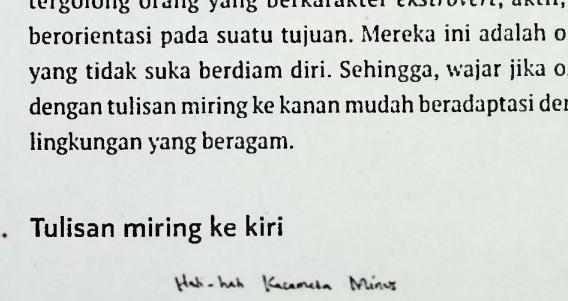
Kemiringan tulisan merupakan sudut atau derajat yang dibentuk oleh tulisan jika dilihat dari sudut garis vertikal. Sudut kemiringan tulisan pada umumnya tidak melebihi 45°, baik ke kiri maupun ke kanan. Jika haruf-huruf dalam tulisan tersebut melebihi sudut 45°, itu adalah tulisan dengan kemiringan ekstrem. Kemiringan tulisan berkisar antara sudut 5° saja, baik miring ke kiri maupun ke kanan.

1. Tulisan miring ke kanan


Suatu saat saya kuis daerah persawahan dan melihat sekor sapi. Saya jadi teringat saat di kampung, kalau sapi itu tidur di kandangnya dengan menekuk kan atau melipat kakinya seperti halnya kucing dan anjing. Namun, setahu saya binatang berkaki empat lainnya seperti jerapah dan gajah tidak tidur dengan melipat kakinya. Kalau boleh tahu, kenapa ya bisa begitu?

Orang yang tulisannya miring ke kanan termasuk individu yang gemar dengan dunia sosial. Artinya, orang tersebut tergolong orang yang berkarakter *ekstrovert*, aktif, dan berorientasi pada suatu tujuan. Mereka ini adalah orang yang tidak suka berdiam diri. Sehingga, wajar jika orang dengan tulisan miring ke kanan mudah beradaptasi dengan lingkungan yang beragam.

2. Tulisan miring ke kiri


Hati-hati Kacamata Minus

Selain penggunaan obat steroid, masih ada beberapa faktor risiko lain terjadinya glaukoma. Di antaranya, usia di atas 40 tahun, memiliki riwayat penderita glaukoma pada keluarga, pernah terjadi benturan pada bola mata, menderita miopi (kacamata minus) atau hipermetropi memiliki tekanan bola mata tinggi, serta menderita diabetes, hipertensi, atau migrain. Jadi, kalau Anda memiliki salah satu faktor risiko tersebut, sebaiknya waspada terhadap kemungkinan terjadinya glaukoma pada Anda. Segeralah periksakan mata ke dokter.

Orang-orang dengan gaya menulis yang cenderung miring ke kiri memiliki kepribadian yang berlawanan dengan karakater tulisan miring ke kanan. Mereka lebih suka menarik diri dari suasana yang dianggap tidak penting. Mereka bergabung di kerumunan apabila hal itu dipandang perlu. Hal tersebut dikarenakan mereka adalah orang-orang yang tertutup, sehingga kurang suka pada keramaian.

3. Tulisan tidak miring

Tulisan yang tidak miring alias tulisan tegak menunjukkan kepribadian yang mandiri. Tipe ini tidak mau menggantungkan dirinya dengan orang lain. Ia selalu tampil dengan ketenangan. Selain itu, dia merupakan pembuat keputusan yang realistis. Ia berupaya adil dan memiliki kesabaran ketika menghadapi permasalahan. Saat berdebat atau berdiskusi dengan kelompok lain yang berbeda pandangan, ia termasuk pembicara yang dapat memberikan argumentasi dengan objektif.

4. Tulisan dengan kemiringan variatif

Nah, orang dengan tulisan yang kemiringannnya bervariasi menunjukkan bahwa dia kurang percaya diri. Sikapnya selalu tidak pasti. Sehingga, ketika sedang ada konflik, bisa menimbulkan emosi yang tidak stabil. Itulah sebabnya dia cenderung tidak konsisten dan sulit untuk membuat suatu keputusan.

D. Jarak Tulisan

Kita sering melihat, orang-orang kadang menulis dengan jarak atau spasi yang renggang dan ada juga yang berdempetan. Apa sebenarnya karakter tersembunyi dari penulis tersebut?

1. Jarak/spasi antarkata

Ketika menulis, jarak bentuk dari seorang penulis yang berhenti sejenak untuk berpikir, sehingga jarak lebar menandakan bahwa penulisnya lambat dalam menulis. Namun, itu juga tidak berlaku secara umum. Jarak yang lebar bisa juga dihasilkan dari tulisan yang cepat, dengan didukung tanda-tanda lain yang menunjukkan penulisnya telah menulis dengan cepat. Jarak yang lebar juga mengindikasikan kehati-hatian, pemikiran mendalam, atau kesedihan. Bila jaraknya sempit, menunjukkan penulisnya kurang sabar dan kurang berhati-hati.

Jarak antarkata juga mencerminkan bagaimana hubungan interpersonal penulis. Jarak antarkata yang lebar mengindikasikan adanya "jarak" dalam hubungan antarpribadi penulis, entah karena dia sedang menjaga jarak atau tertutup terhadap orang lain. Sebaliknya, jarak antarkata yang sempit menunjukkan penulisnya dapat cepat menjalin relasi yang intim dengan orang lain. Dia bisa menyesuaikan diri dalam berbagai situasi sehingga cepat akrab dengan orang lain.

2. Jarak/spasi antarbaris

Jarak antarbaris menunjukkan masalah pengorganisasian dan pengaturan. Orang yang berpikiran jernih dan matang biasanya menghasilkan jarak antarbaris yang relatif sama antara satu dengan lainnya. Orang yang hati-hati dan waspada akan menghasilkan jarak yang sempit di antara dua baris dan tidak sampai tumpang tindih.

Jarak antarbaris juga mengindikasikan intensitas hubungan formal penulisnya. Jarak yang seimbang menunjukkan orang yang memang memiliki kemampuan mengorganisasi. Jarak yang sempit mengindikasikan penulisnya semakin kurang bersikap formal dalam menjalin relasi dengan orang lain. Sedangkan, jarak yang lebar mengindikasikan hubungan yang semakin formal dengan orang lain.

E. Lebar Tulisan

Ada dua cara untuk mengenali apakah suatu tulisan melebar atau berdesakan. Pertama,dengan melihat daerah tengah sebagai patokan, menggunakan huruf yang berada di daerah tengah seperti huruf **n**. Bila huruf **n** tersebut memiliki lebar sekitar 1-2 milimeter atau lebih, huruf itu dikatakan melebar. Sebaliknya, bila tingginya lebih panjang daripada lebarnya, huruf tersebut dikatakan kurus atau berdesakan.

Karakter tulisan lebar saat berada dalam kondisi **TERTEKAN**:

Positif	*Negatif*
▫ mempunyai dorongan untuk melakukan ekspansi, ▫ ambisius, ▫ terus terang, ▫ kebutuhan untuk hidup yang lebih luas, ▫ bersemangat dan kuat, ▫ penuh inisiatif, dan ▫ mendengarkan saran orang lain.	▫ kurang pertimbangan, ▫ sembrono, ▫ bertingkah laku yang berlebihan, dan ▫ impulsif, bertindak secara tiba-tiba menurut gerak hati.

Karakter tulisan lebar saat berada dalam kondisi **SANTAI**:

Positif	*Negatif*
▫ mempunyai dorongan untuk melakukan ekspansi, ▫ bertoleransi, ▫ imajinatif dan visioner, dan ▫ bersemangat.	▫ ceroboh, ▫ tidak sabar, ▫ petualang, dan ▫ cenderung kurang bermoral.

Cara kedua yang lebih sederhana adalah dengan membandingkan begitu saja jarak antara tinggi dan lebar huruf (huruf **n**-nya). Bila tinggi huruf lebih daripada lebarnya, maka dikatakan tulisan tersebut kurus, sedangkan bila lebarnya lebih daripada tingginya, maka tulisan itu dikatakan melebar.

Karakter tulisan kurus saat berada dalam kondisi **TERTEKAN:**

Positif	*Negatif*
◦ daya tahan, ◦ kontrol diri, ◦ tahan tekanan, ◦ tidak berlebih-lebihan, ◦ bijaksana, ◦ menyadari, ◦ mendengarkan saran orang lain, dan ◦ disiplin.	◦ terhambat, ◦ terlalu berhati-hati, ◦ kurang percaya dan cemburu, ◦ terlalu perhitungan, ◦ kurang memikirkan masalah makna/nilai, dan ◦ cenderung egois.

Karakter tulisan sempit/kurus saat berada dalam kondisi **SANTAI:**

Positif	*Negatif*
◦ sifat malu-malu, ◦ kesederhanaan, ◦ mandiri, ◦ kehati-hatian, dan ◦ penalaran yang presisi.	◦ ketidakpastian, ◦ kecemasan, ◦ pandangan yang sempit, dan ◦ ketakutan menghadapi kehidupan.

F. Ketebalan Tulisan

Tekanan tangan yang diberikan saat menulis menimbulkan variasi ketebalan tulisan. Tulisan tangan bisa terkesan kabur dan tajam. Kabur atau tajamnya tulisan dinilai berdasarkan apakah tulisan tersebut bisa dibedakan atau tajam, ataukah tidak bisa dibedakan atau kabur. Tulisan yang tipis atau tajam

dapat dihasilkan dari gerakan saat menulis dari posisi atas ke bawah terdapat perbedaan yang tajam, sehingga bentuk tulisan cenderung menipis.

Karakter tulisan dengan bentuk huruf yang **TIPIS/TAJAM:**

Positif	*Negatif*
▪ memiliki ketahanan, ▪ sanggup menunda kenikmatan, ▪ intensitas pikiran, ▪ spiritualitas, ▪ mempunyai kehalusan budi, ▪ idealis, ▪ artistik, ▪ lebih mengarah pada logika, dan ▪ memiliki kemampuan untuk memahami.	▪ pendendam atau pemarah, ▪ mudah gelisah, ▪ skeptis, ▪ cenderung korup/kurang bermoral, ▪ sangat perasa, mudah terluka, ▪ sikap yang kaku dalam diskusi, ▪ dengki, ▪ kurang mampu melepas stres, dan ▪ kurang mampu menikmati kehidupan.

Kedua, adalah tulisan dengan huruf yang kabur. Tulisan yang demikian dapat jika gaya menulis tangan dari atas ke bawah memiliki ketebalan yang setara. Sehingga, tulisan ini cenderung terlihat tebal.

Karakter tulisan dengan bentuk huruf yang **KABUR/TEBAL**:

Positif	*Negatif*
▫ kehangatan, ▫ alami, ▫ hidup nyaman, ▫ dipengaruhi oleh warna, ▫ daya sensualitas, ▫ humor dan menikmati hidup, dan ▫ kemampuan untuk memberikan kesan positif.	▫ kasar, ▫ dorongan seksual yang sangat kuat. ▫ spiritualitas yang kurang, ▫ berlebih-lebihan, ▫ mudah tergoda untuk hidup mewah, ▫ kurang mampu berdisiplin, ▫ sombong, dan ▫ menguasai.

G. Keterbacaan Tulisan

Tulisan yang mudah dibaca tidaklah menunjukkan bahwa penulisnya memiliki karakter yang baik, sedangkan tulisan yang sulit dibaca juga tidak serta-merta menunjukkan bahwa karakter penulisnya buruk atau jelek. Lalu, bagaimana yang sesungguhnya karakter pemilik kedua jenis tulisan ini?

1. Tulisan yang mudah dibaca

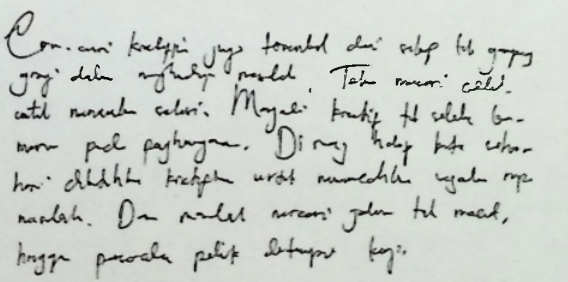
Apabila anak tidak dilatih dan dibiasakan disiplin, lalu selalu telat dalam mengerjakan tugas sekolahnya, maka mereka akan tertinggal dalam pencapaian prestasi belajar. Untuk anak-anak seperti ini, terkadang ke sekolah bisa membuat mereka frustasi. Oleh karena itu, berikan jeda, antara sekolah dan kembali belajar saat di rumah. Berikan waktu kepada anak-anak untuk melampiaskan lelah, lelah, serta rasa frustasinya ketika berada di sekolah dengan bermain. Biarkan mereka sesekali bermain playstation atau video game. Bila rasa frustasi telah hilang, barulah ajak mereka untuk kembali belajar.

Tulisan yang mudah dibaca merupakan bentuk keterbukaan dan kesungguhan penulisnya. Selain itu, tulisan ini juga mempunyai indikasi bahwa penulisnya memiliki kejelasan pikiran dan tujuan.

Karakter tulisan dengan yang **MUDAH** dibaca:

Positif	*Negatif*
• kesungguhan, • kejelasan tujuan, • bakat, • kepastian, • dorongan untuk jujur, • relatif menyukai hal-hal konvensional, • dorongan untuk komunikasi dan pemahaman yang jelas, dan • kesabaran dan kehati-hatian terhadap detail.	• kurang memiliki inspirasi, • mudah tertipu, • kekurangmatangan, • kurang mampu melihat visi dan pandangan ke depan yang penting, • ketidakmampuan untuk mengatasi masalah yang sulit, dan • tidak mampu melakukan analisis masalah dari berbagai sudut pandang.

2. Tulisan yang sulit dibaca



Tulisan yang tidak jelas huruf-hurufnya hingga sulit dibaca bisa menjadi petunjuk bahwa penulisnya merupakan orang yang sangat matang. Penulisnya betul-betul bebas dan tidak memiliki hambatan dalam mengutarakan ide-idenya sehingga ia menulis dengan cepat.

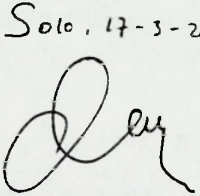
Karakter tulisan dengan yang **SULIT** dibaca:

Positif	*Negatif*
• memiliki energi cadangan, • hidup dalam dunianya sendiri, • kematangan, • dorongan untuk menjadi unik, • intuitif dan imajinatif, • fleksibel, dan • dorongan untuk memiliki kebebasan dalam bertindak.	• kecerobohan, • kurang mampu bekerja sama, • kurangnya kesungguhan hati, • angkuh dan kecongkaan, dan • keadaan mental yang membingungkan.

H. Tanda Tangan

Goresan pena yang membentuk sebuah tanda tangan merupakan sebuah "pose" unik dari tulisan tangan. *Ya,* tanda tangan adalah bagian dari tulisan tangan. Ia terukir dari alam bawah sadar penulisnya. Oleh sebab itulah, melalui bentuk atau gaya tanda tangan kita bisa memcermati kepribadian seseorang.

1. Tanda Tangan Menurun

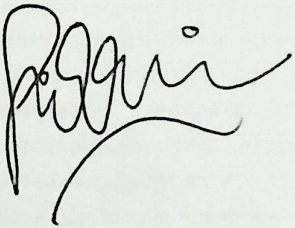


Gaya tanda tangan ini memperlihatkan adanya daerah yang dibuat dominan di bagian atas. Bisa dengan lengkungan atau garis-garis vertikal yang tinggi. Pola semacam itu menunjukkan tingkat aspirasi, cara berpikir yang ideal, dan memiliki cita-cita yang tinggi dengan harapan yang besar. *Nah,* jika goresan tanda tangan didominasi dengan coretan di bagian bawah, mengindikasikan bahwa pemilik tanda tangan tersebut memiliki pola pikir analitis, realistis, dan energi yang kuat untuk bertindak.

Corak lengkungan tanda tangan juga memiliki pesan tersembunyi. Lengkungan yang tajam atau runcing menandakan kemampuan individu untuk menempatkan perasaan dan pemikirannya sesuai dengan porsinya. Selain itu, lengkungan tajam juga mengindikasikan keterusterangan dalam menghayati sesuatu, sehingga kerap bahasa verbal individu tersebut disalahtafsirkan karena menggunakan kata-kata yang sulit untuk dimengerti. Lalu, lengkungan atas yang lembut menunjukkan kehati-hatian juga keramahan dalam berekspresi serta memiliki sifat diplomatis sehingga orang tidak mudah tersakiti karena kata-kata pemiliki gaya tanda tangan ini.

Kemudian, jika bagian yang ditonjolkan dalam tanda tangan adalah huruf pertama dari nama depan penulisnya, hal ini mengindikasikan kalau penulisnya ingin dilihat sebagai pribadi yang unik dan butuh diperhatikan.

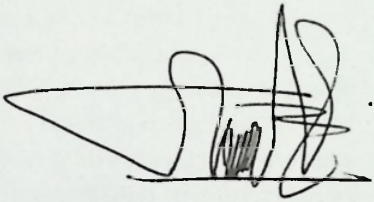
2. Tanda Tangan Bagian Kiri Dominan



Cara seseorang membuat tanda tangan yang cenderung naik dari kiri ke kanan serta menunjukkan arah maju mengindikasikan bahwa orang tersebut memiliki keinginan untuk maju serta relatif terbuka terhadap perubahan. *Nah,* semakin panjang garisnya menunjukkan bahwa orang tersebut semakin gigih dalam memperjuangkan keinginannya.

Adapun jika garis terputus begitu saja, itu menunjukkan bahwa pembuatnya sangat membatasi keinginan, kurang berani untuk membuat keinginan, dan ragu-ragu untuk melangkah. Sedangkan, jika seseorang membuat tanda tangan dengan diakhiri garis menurun, itu memperlihatkan rasa kurang semangat, energi yang menurun, dan berpikir realisitis untuk mengalahkan idealisme.

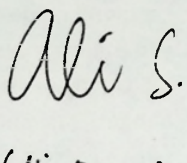
3. Tanda Tangan dengan Garis Dasar



Umumnya, ada juga yang menggoreskan tanda tangan disertai dengan garis dasar. Garis ini menunjukkan bahwa pemilik tanda tangan membutuhkan dukungan dari orang lain. Semakin panjang garis dasarnya, semakin dia membutuhkan dukungan dari orang lain, misal dalam menentukan pilihan atau keputusan. Selain itu, penambahan garis dasar juga berkaitan dengan individu yang ingin tampil beda dari yang lain. Sehingga, orang yang memiliki tanda tangan dengan garis dasar sering memberikan ide atau cara berpikir yang unik dan kadang mengherankan.

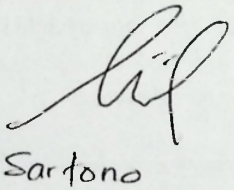
Namun, jika ada orang yang mengawali tanda tangan dengan membuat garis dasar (bawah) terlebih dahulu, dan garis tersebut condong mengarah ke kiri bawah, itu menunjukkan bahwa pembuat tanda tangan selalu melihat masa lalu untuk membuat keputusan. Semakin panjang garis tersebut, menunjukkan sedalam apa peranan masa lalu penulis yang bersangkutan. Garis dasar tanda tangan yang megarah ke kiri bawah juga mengindikasikan bahwa pembuat tanda tangan tidak mudah melupakan masa lalu.

4. Tanda Tangan Jelas



Sangat percaya diri. *Ya*, itulah pribadi pemilik tanda tangan yang bisa dengan jelas terbaca. Selain itu, orang dengan tanda tangan jelas sangat suka berterus terang dan memiliki cara pikir yang praktis alias tidak ribet. Pribadinya relatif terbuka dengan segala perbedaan dan perubahan.

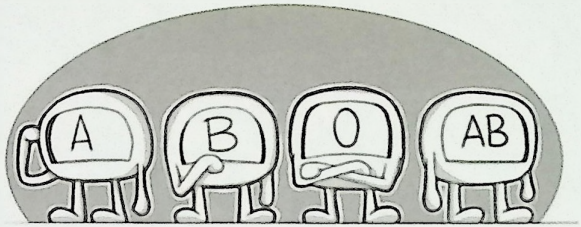
5. Tanda Tangan Tidak Jelas (Abstrak)



Nah, bagaimana dengan tanda tangan yang abstrak? Pemiliki gaya tanda tangan ini memiliki karakter berkebalikan dari tanda tangan yang jelas terbaca. Dia adalah pribadi yang tertutup, pandai merahasiakan sesuatu, dan cara berpikirnya bersifat konseptual serta penuh kehati-hatian. Kenapa berhati-hati? Karena, kerap muncul perasaan kurang aman dari pemiliki gaya tanda tangan ini. Sehingga, orang ini membutuhkan dukungan untuk memantapkan keputusan atau pilihan atas sesuatu hal.

MENGENALI PRIBADI DARI GOLONGAN DARAH

Mengetahui golongan darah saat ini tidak sekadar untuk memenuhi kebutuhan transfusi. Perkembangan ilmu sains dan psikologi modern mengungkap bahwa ada hubungan antara golongan darah dengan karakter seseorang. Adanya temuan tersebut berangsur semakin populer, sampai banyak buku atau komik yang diterbitkan khusus membahas karakter manusia berdasar golongan darah.



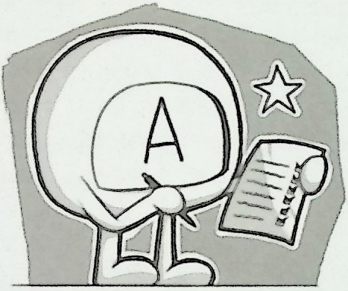
A. Bagaimana Cara Berkomunikasi Tiap Golongan Darah?

Dalam berinteraksi, kita akan bertemu orang-orang dengan beragam golongan darah. *Nah,* untuk memahami satu sama lain, setiap golongan darah (termasuk kita) hendaknya mengetahui tips berkomunikasi. Gunanya apa? Tentunya agar terjalin interaksi dan komunikasi yang harmonis.

1. Berkomunikasi dengan golongan darah A

Saat kita berhadapan dengan lawan bicara bergolongan darah A, sebaiknya tidak mengangkat topik yang bisa

menyinggung perasaan dia. Mereka yang mempunyai golongan darah A adalah orang yang sensitif dan tidak suka membuat "masalah" dengan lawan bicara. Akan lebih aman jika kita mempraktikkan kata-kata yang relatif sopan, sehingga tidak akan menyinggung perasaannya.



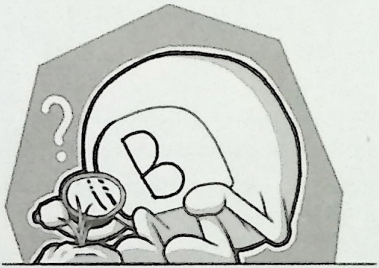
Ketika golongan darah A bertanya tentang suatu hal, dia ingin mendapatkan jawaban yang lengkap dan substansial. Tidak boleh ada hal yang ditutup-tutupi darinya. Karakter golongan darah A yang perfeksionis membuatnya ingin selalu mendapatkan jawaban yang sempurna dan kurang menyukai hal yang setengah-setengah. *Nah,* jika kita membutuhkan saran dan pendapat atas suatu masalah yang rumit, berguru pada pemilik golongan darah A sangatlah tepat karena dia sangat kreatif.

Orang dengan golongan darah A merupakan tipe orang yang tidak suka kepintarannya dilampaui orang lain, oleh sebab itulah kita disarankan agar jangan *sok* tahu di hadapan mereka. Selain itu, orang dengan golongan darah A tidak suka mendapat pujian yang berlebihan. Jika itu terjadi,

justru membuatnya merasa ragu dengan ketulusan kita karena pujian yang ia rasa bukan pada tempatnya.

2. Berkomunikasi dengan golongan darah B

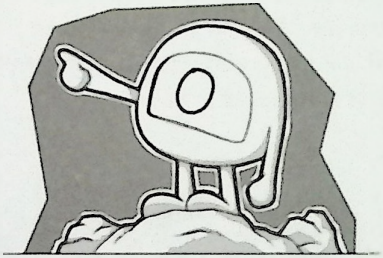
Bagaimana dengan orang-orang golongan darah B? Orang dengan golongan darah B sangat berhati-hati dalam berkomunikasi. Ia akan memulai pembicaraan dengan runtut dan tidak terburu-buru karena dia kurang menyukai hal-hal yang tidak teratur. Itulah sebabnya orang dengan golongan darah B juga tidak suka dengan pembicaraan yang tidak tuntas.



Logika dalam berbicara adalah andalan orang bergolongan darah B ketika sedang bertutur kata. Disarankan agar kita memberikan fakta yang rasional dan bukti yang jelas ketika sedang bercakap-cakap dengan golongan darah ini. Tanpa bukti yang jelas, kita tidak akan dipercaya olehnya. Jika kita mengajak bekerja sama dengan golongan darah B, sebaiknya kita memastikan dulu apakah dia benar-benar bersedia atau tidak sebelum menentukan dia untuk bergabung dalam satu kelompok.

3. Berkomunikasi dengan golongan darah O

Orang dengan golongan darah O dikenal mempunyai semangat dan rasa percaya diri yang tinggi. Itulah sebabnya, ketika berinteraksi dengan pemilik golongan darah O, kita harus mengimbangi semangat dia. Selain itu, orang bergolongan darah O kurang menyukai pribadi yang terkesan lemah, letih, dan lesu.



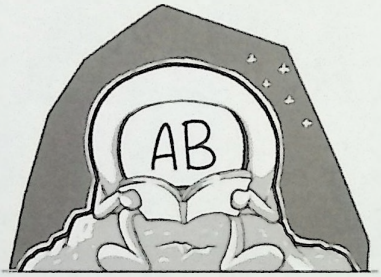
Orang-orang yang bergolongan darah O tidak suka menggunakan kata-kata negatif dan pesimis karena itu menandakan tidak adanya semangat untuk berjuang hidup. Itulah mengapa, ia akan menganggap orang yang tidak mempunyai semangat hidup tidak sejalan dengan mental hidupnya. Mereka yang bergolongan darah O cenderung merasa nyaman ketika berkumpul dengan orang yang *happy, enjoy,* juga semangat.

Golongan darah O merupakan pribadi yang menjunjung tinggi kejujuran. Oleh sebab itu, jika membuat janji atau komitmen dengannya, harus benar-benar dipastikan bahwa kita bisa bertanggung jawab dan mempunyai komitmen dengan apa yang telah disetujui bersama. Golongan darah

O tidak akan pernah percaya lagi pada orang yang pernah membohonginya.

4. Brekomunikasi dengan golongan darah AB

Ini dia golongan darah yang paling unik. Si golongan darah AB adalah orang dengan *mood* yang tidak mudah ditebak. Ketika berkomunikasi dengan dia, ikuti dulu alur pembicaraannya. *Nah*, baru ketika sudah merasa *nyambung*, mulailah berbicara secara tegas untuk meyakinkan golongan darah AB sebelum *mood*-nya berubah lagi.



Topik-topik seputar seni, filsafat, dan hal-hal yang berkaitan dengan metafisika dapat membuat golongan darah AB menyukai pembicaraan yang berlangsung. Mengapa? Sebab, orang dengan golongan darah AB merupakan tipikal orang yang menyukai hal-hal tersebut. Ketika membuat janji, harus dipastikan dulu bahwa dia paham dan menyetujuinya. Jangan suka mengumbar kata dan janji, karena dia tipe orang yang sulit mengingat janji, apalagi ketika menjalankan kewajiban yang semakin banyak.

TAHUKAH KAMU?

Di Jepang, telah dikembangkan penelitian tentang hubungan golongan darah dengan kepribadian manusia. Penelitian ini dipelopori oleh Takeji Furukawa, seorang profesor di Tokyo Women's Teacher's School. Ia melakukan penelitian terhadap para mahasiswanya, yang hasilnya terangkum dalam sebuah makalah berjudul *The Study of Temperament Through Blood Type.*

Dari hasil penelitian tersebut dinyatakan bahwa di dalam setiap golongan darah, terkandung protein-protein tertentu yang akan membangun sel di seluruh tubuh manusia. Oleh karena itu, orang Jepang percaya bahwa golongan darah dapat memengaruhi kondisi psikologis seseorang.

No.	Jenis Darah	SIFAT	
		Positif	Negatif
1	A	-Disiplin, serius -Prosedural/*perfect* -Tuntas/setia	-Mudah stres -Tertutup -Keras kepala
2	B	-Kreatif/banyak ide -Romantis/fleksibel -Suka kebebasan	-Malas -Pemberontak -Kurang tanggung jawab
3	O	-Orator -Ambisius -Pemberani -Suka menolong	-Sombong -Tidak tuntas -Kurang kontrol -Kekanak-kanakan
4	AB	-Demokratis -Empati -Kompromis	-Plin-plan -Mudah terpengaruh -Suka meremehkan

(Sumber: Diolah dari bingkaiberita.com)

B. Karakter Manusia Berdasarkan Golongan Darah

Sebagaimana yang telah diungkapkan sebelumnya, golongan darah kini bukan hanya berguna di dunia medis, tapi juga dalam dunia psikologi. Melalui golongan darah, kita bisa mempelajari karakter orang-orang di sekeliling kita. Tak hanya itu, golongan darah semakin populer digunakan sebagai pertimbangan dalam mencocokkan karakter antargolongan darah, tentunya antara pria dengan wanita.

1. Pria/Laki-laki

Pria Golongan Darah A:

Positif	*Negatif*
▪ suka memanjakan pasangan, ▪ tahu kemauan pasangan, ▪ akan semakin sayang setelah berumah tangga, ▪ setia dan mencintai sepenuh hati, ▪ individu yang *gentleman*, ▪ menghargai persahabatan untuk eksistensi diri, ▪ berusaha memenuhi keinginan pasangan, ▪ suami yang baik untuk istri dan ayah yang bertanggungjawab untuk anak, dan ▪ mengedepankan kesempurnaan.	▪ egois, keinginannya harus terpenuhi, ▪ *bossy*, suka mengatur, ▪ mengharapakan sesuatu dari pasangan, ▪ tidak suka dengan sesuatu yang tidak teratur, ▪ cenderung *moody*, dan ▪ emosi cenderung stabil, sehingga mudah marah kepada pasangan dan serba ingin mengatur.

Pria Golongan Darah **B**:

Positif	*Negatif*
▫ berkharisma, ▫ *big boy* adalah istilah yang tepat untuk menggambarkan pria dengan golongan darah b untuk kesan pertama, ▫ tidak suka jika menyusahkan pasangannya, dan ▫ berkali-kali jatuh cinta sebelum akhirnya menentukan pilihan pasangan hidupnya.	▫ suka memanjakan pasangannya hanya pada saat *mood*-nya sedang baik, ▫ hanya menjalankan pekerjaan yang dia mau, ▫ lebih mengutamakan hobinya ketimbang keluarga, ▫ tanggung jawab kepada keluarga kurang, ▫ tidak suka sendiri dan suka diperhatikan, ▫ kemauannya sulit ditebak, sehingga sering membuat pasangan bingung, ▫ mendadak suka membatalkan janji, dan ▫ cemburuan.

Pria Golongan Darah **O**:

Positif	*Negatif*
▫ masa-masa indah akan dirasa bagi yang sedang menjalani masa pendekatan dengan pria bergolongan darah o, ▫ *romantic person*, ▫ sangat perhatian,	▫ cenderung berubah sikap setelah berumahtangga, ▫ jarang melibatkan pasangan dalam berbagai urusan, ▫ dapat berubah menjadi pemalas apabila tidak diharapkan dan tidak dihormati,

▫ sangat menghargai dan mengerti kemauan pasangan, ▫ membutuhkan kasih sayang yang mendalam, dan ▫ suka bekerja keras.	▫ tipe yang egois dan lebih menganggap seks sebagai penaklukan, dan ▫ memiliki tipe wanita idaman.

Pria Golongan Darah **AB**:

Positif	*Negatif*
▫ untuk masalah jodoh, sering mengejutkan banyak pihak, bahkan bagi orang-orang terdekatnya, ▫ akan menjaga pasangannya dengan baik, ▫ mencurahkan banyak perhatiannya, ▫ punya inisiatif untuk menghubungi pasangannya terlebih dahulu, ▫ sangat menghargai *privacy* pasangan, ▫ memerlukan waktu untuk dirinya sendiri, tapi setelah masa menyendirinya lewat, dia akan kembali memberi perhatian kepada pasangannya, ▫ dapat menjadi pendengar yang baik,	▫ setelah menikah, pria dengan golongan darah AB sering menyimpan rapat masalah dan rahasianya sendirian, ▫ tidak menganggap pernikahan adalah segalanya, dan ▫ tidak terlalu suka membentuk ikatan dan lebih suka mencintai seseorang untuk kemudian meninggalkannya.

▫ tidak akan mempermasalahkan hal-hal yang membuat pasangannya merasa tidak nyaman untuk berbagi, ▫ bersedia memberi waktu untuk pasangannya menyendiri ketika sedang ada masalah, ▫ ingin selalu mendapatkan perhatian dari pasangannya, dan ▫ individu yang *gentleman*.	

2. Wanita/perempuan

Wanita Golongan Darah A:

Positif	*Negatif*
▫ dapat memutuskan untuk menikah tanpa berpikir panjang, ▫ ketika menikah, wanita bergolongan darah A akan memberikan cintanya dengan sepenuh hati, ▫ berusaha membuat kehidupan pernikahannya seharmonis mungkin, ▫ dapat menjadi ibu dan istri yang baik, dan ▫ dia dapat menangani banyak hal dalam satu waktu.	▫ bukanlah tipe orang yang suka menunjukkan cintanya, ▫ pada waktu-waktu tertentu bisa membuat pasangannya merasa tertekan, dan ▫ dia membuat dirinya sendiri seolah tidak mempunyai waktu untuk kesenangan pribadi.

Wanita Golongan Darah **B**:

Positif	*Negatif*
▫ wanita yang memberi perhatian lebih pada penampilan, ▫ suka bersosialisasi dan menjalin hubungan dengan banyak orang, ▫ pintar membawa diri, sehingga dia disukai banyak orang di dalam lingkungan sosial, ▫ sangat mungkin mengorbankan pekerjaan dan reputasinya demi kekasih, ▫ memiliki karakter yang spontan dan percaya diri, dan ▫ sangat memesona, banyak orang tidak sampai hati untuk marah padanya.	▫ sering kali wanita dengan golongan darah B masih belum bersedia untuk menjadi istri dan ibu, ▫ tidak suka tinggal di rumah sepanjang hari, ▫ sering menghabiskan waktu bersama teman-temannya, ▫ kadang kala, dia agak egois, dan ▫ individu yang boros dan tidak pandai mengatur keuangan.

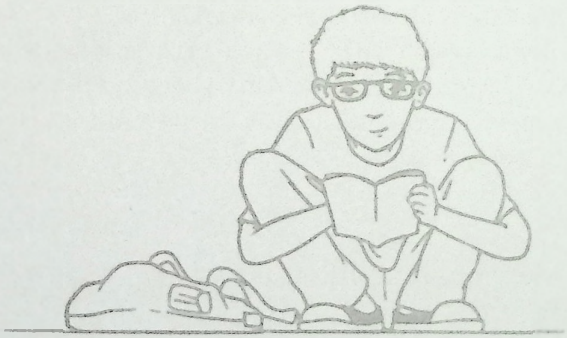
Wanita Golongan Darah **O**:

Positif	*Negatif*
▫ memiliki sifat keibuan, ▫ setelah menikah, dia akan bertindak selaku istri sekaligus ibu bagi suami,	▫ bisa menjadi sangat posesif dan gampang cemburu, ▫ ibu rumah tangga yang baik, asalkan tersedia cukup banyak uang,

▫ perhatian terhadap pasangan dan anak-anaknya, dan ▫ bijak dan cermat dalam mengatur keuangan.	▫ di sisi lain dia juga cederung glamor, ▫ kadang kala, dia agak egois, dan ▫ individu yang boros dan tidak pandai mengatur keuangan.

Wanita Golongan Darah **AB**:

Positif	*Negatif*
▫ tipe wanita cerdas, ▫ mampu menjaga suami dengan baik, ▫ dapat mengatasi masalah keuangan dengan rasional, ▫ menggunakan waktu untuk meningkatkan mutu diri sendiri, ▫ suka melakukan aktivitas-aktivitas baru, ▫ menghargai dirinya dan berusaha untuk menjadi sempurna dari segala segi, dan ▫ memiliki sifat *cool*.	▫ dia tidak suka menjadi ibu-ibu, dan ▫ ketika cemburu, reaksi yang dilakukannya akan sangat hebat, dan ▫ perasaannya mudah tersinggung.



MANUSIA: MAKHLUK "BERJUTA" KARAKTER

Penting bagi kita untuk mengetahui tipe kepribadian dari lawan bicara kita. Untuk apa? Tentunya untuk menyesuaikan diri saat berkomunikasi dengan orang lain. Manusia mempunyai tipe kepribadian yang berbeda dan unik. Ketidaksamaan tersebut merupakan ciri khas dari setiap individu, baik dari cara pengambilan keputusan, prilaku verbal dan nonverbal, mengatasi masalah, interaksi sosial, metode belajar, dan sebagainya.

A. Mengenali Kepribadian Lawan Bicara itu Penting

1. Orang dengan Kepribadian Terbuka dan Tertutup

Orang-orang di sekeliling kita amatlah unik dengan segala kepribadian dan ciri khasnya masing-masing. Sebagaimana telah disinggung pada bagian sebelumnya, Carl Jung, seorang ahli psikoanalisis dan psikiatri asal Swiss, mengemukakan bahwa terdapat 3 jenis kepribadian umum yang dimiliki manusia. Yaitu, tipe kepribadian terbuka *(extrovert)* dan tertutup *(introvert)*.

Konsep kepribadian terbuka dan tertutup ini muncul di era 1920-an. Tipe kepribadian tersebut mampu memberikan pengaruh yang berbeda pada karakter manusia dalam beberapa hal. Antara lain, dalam mengambil keputusan, kegiatan dana interaksi sosial, memandang masalah, pola dan cara komunikasi verbal dan nonverbal, serta berbagai aktivitas lainnya. Kini, konsep yang diperkenalkan Jung ini

bahkan menjadi variabel penting di berbagai macam tes kepribadian, termasuk *Myres-Briggs Type Indicator*, tes untuk pengambilan keputusan yang mulai banyak diaplikasikan.

2. Penelitian mengenai Kepribadian yang Terbuka dan Tertutup

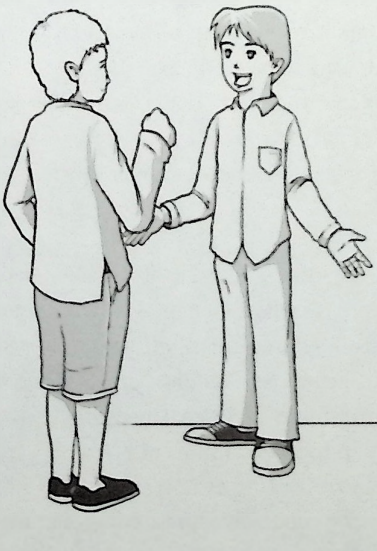
Ahli saraf dari Cornell University di New York, Yu Fu dan Richard Depue, melakukan tes kepribadian untuk membuktikan reaksi otak pada pribadi *extrovert* dan *introvert* pada mahasiswa baru. Partisipan mengonsumsi *ritalin*, semacam stimulan yang biasa dipakai untuk mengatasi gangguan mental akibat kurangnya perhatian pada individu hiperaktif. *Ritalin* merangsang munculnya *dopamine* yang memegang peran dalam reaksi otak terhadap stimulus motivasi. Pada waktu yang sama, partisipan diminta untuk menonton tayangan motivasi. Dan, tim peneliti menguji bagaimana dan secepat apa reaksi partisipan dalam mengasosiasikan tayangan tersebut terhadap lingkungan sekitar mereka.

Hasilnya, penelitian yang diterbitkan dalam jurnal *Frontiers in Human Neuroscience* tersebut, menemukan bahwa ada perbedaan pada pribadi *extrovert* dan *introvert* saat otak mereka merespon dan mepmroses stimulus berupa tayangan motivasi. Kepribadian *extrovert* lebih cepat mengasosiasikan rasa bahagia terhadap lingkungan mereka. Itulah yang membuat pribadi *ekstrovert* sangat bersemangat ketika berada pada situasi yang penuh dengan aktivitas manusia.

Mereka menyukai pujian dan lebih suka mengekspresikan perasaan melalui wajah.

Di sisi lain, mereka pribadi *introvert* sulit menerima terlalu banyak rangsangan dan lebih memperhatikan setiap detail infromasi dari stimulus yang mereka dapatkan. Bisa dikiaskan, kepribadian tertutup cenderung lebih suka "menikmati" secangkir teh di rumah. Dengan artian, *si introvert* cenderung mengolah stimulus terlebih dahulu dalam suasana ketenangan sebelum mengasosiasikan perasaan mereka terhadap lingkungan sekitar.

3. Mengenali Pribadi yang Terbuka (*Extrovert*)



Orang-orang dengan kepribadian terbuka sangat menyenangi hal-hal yang penuh canda dan gairah. Mereka cenderung cepat dalam berpikir, memiliki rasa optimis yang kuat. Dari situ, kita bisa tahu jika orang *extrovert* sangat akan merasa lebih nyaman dengan keramaian. Mereka akan membuat orang

lain tertawa lepas dengan guyonan dan kelucuannya yang *ceplas-ceplos*.

Bahkan, tidak hanya itu. Tipe *extrovert* akan membuat orang lain tertular semangatnya. Perasaan yang selalu optimis dalam melakukan hal, kepekaan mereka terhadap lingkungan, rasa menghargai teman-teman maupun keluarga tanpa keegoisan, membuat tipe ini begitu disegani banyak orang.

Tipe *extrovert* sangat menyukai beragam aktivitas yang menantang, seperti mendaki gunung, *traveling*, panjat tebing, dan aktivitas lain yang memacu adrenalin. Hal ini dikarenakan pribadi *extrovert* memiliki ambang sensoris yang tinggi dengan rangsangan *kortikal* yang rendah.

Menyukai aktivitas sosial

Kepribadian *extrovert* cenderung lebih membuka diri terhadap dunia luar. Mereka menyukai keramaian, dengan banyak interaksi dan aktivitas sosial. Tipe kepribadian ini lebih mudah mengungkapkan perasaan melalui kata-kata, tetapi juga mudah bosan dengan kesendirian. Pribadinya lebih senang bercerita daripada mendengarkan. Kelebihan dari pemiliki kepribadian *extrovert* adalah kepercayaan diri. Sehingga, mereka cenderung memiliki antusiasme yang tinggi, mudah bergaul, aktif, dan dapat berinteraksi dengan banyak orang.

Ciri-ciri kepribadian *extrovert*:

- ✓ mendapat energi dengan berinteraksi dan berbicara dengan orang lain,
- ✓ merasa nyaman berkenalan dan berbicara dengan orang baru,
- ✓ sangat senang menjadi pusat perhatian,
- ✓ mudah berteman dengan semua orang, siapapun dia,
- ✓ mengambil keputusan tanpa berpikir panjang,
- ✓ cenderung terlebih dulu mengawali percakapan,
- ✓ ketika menghadapi masalah, suka bercerita dengan orang lain,
- ✓ merasa nyaman ketika berada di tengah keramaian,
- ✓ suka mengerjakan sesuatu secara tim atau berkelompok, dan
- ✓ pemberani dan suka tampil di hadapan banyak orang.

4. Mengenali Pribadi yang Tertutup (*Introvert*)

Dalam ilmu psikologi, pribadi yang tertutup atau orang dengan kepribadian yang tertutup dikenal dengan istilah *introvert*. Orang awam menyebutnya pendiam. Banyak yang menyebut bahwa pribadi *introvert* cenderung tertutup dan kurang mampu bersosialisasi. Benarkah demikian?

Seseorang dengan karakter *introvert* cenderung lebih senang menghabiskan waktu dengan dirinya sendiri daripada bersama-sama orang banyak. Itulah mengapa pribadi *introvert* kerap mengambil peran-peran pasif atau cukup menjadi pendengar sejati. Mereka berbicara seperlunya pada

waktu yang tepat tanpa perlu berpanjang lebar. Namun, bukan berarti mereka antisosial. Mereka bisa bersosialisasi, tetapi kalau disuruh memilih, mereka akan jauh lebih nyaman jika tidak berlama-lama bersama sekumpulan orang.

Mengapa karakter *introvert* muncul?

Sifat pendiam bisa muncul karena berbagai faktor. Faktor tersebut bisa datang dari dalam diri sendiri maupun dari luar (lingkungan sosial). Faktor dari dalam diri, yang paling utama, karena mereka merasa nyaman dengan diri dan pikirannya sendiri. Sehingga tidak memerlukan orang lain untuk mendapatkan rasa nyaman yang ingin dicapainya. Kondisi demikian membuat para *introvert* tidak mudah terpancing dengan berbagai stimulus yang datang kepada mereka. Faktor dari dalam diri yang lain, karena bisa jadi mereka tidak memiliki minat pada topik yang sedang dibicarakan. Maka, mereka memilih untuk tidak banyak

berbicara. Kalaupun harus berkomentar, jawabannya pasti singkat dan seperlunya, tanpa harus berpanjang lebar.

Faktor eksternal bisa terbentuk dari lingkungan keluarga. Keluarga, secara tidak sadar sering melakukan hal-hal yang menyebabkan seorang individu secara perlahan tumbuh dan berkembang menjadi seorang yang pasif. Misalnya, keluarga tidak pernah membiasakan anak untuk menumbuhkan sikap proaktif dan daya kritis dengan memberikan ruang untuk mengungkapkan pendapat atau apa yang mereka inginkan.

Faktor eksternal lainnya, bisa mengarah pada sifat pendiam yang cenderung negatif. Namun, seiring pendewasaan, individu pendiam akan mampu merefleksikan segala kekurangan dan kelebihan pada dirinya sendiri. Jika memang sifat pendiam dirasa tidak menguntungkan, mereka akan terpacu untuk meningkatkan kemampuan dalam berinteraksi dengan lingkungan sosialnya.

Perlu *off* sejenak

Kolumnis Amerika Serikat, Jonathan Rauch, melalui artikelnya berjudul "Caring for Your Introvert" yang dimuat di *The Atlantic Monthly* (2003) menjelaskan lebih dalam tentang pribadi *introvert*.

Ia mengawali artikelnya dengan *statement* berikut: "Pernah tahu seseorang yang perlu menyendiri, berjam-jam tiap harinya? Yang gemar mengobrol tentang ide-ide, gagasan, dan perasaan? Yang kadang bisa mempresentasikan

sesuatau dengan hebat di depan banyak orang, tapi begitu canggaung saat berada di kelompok yang lebih kecil? Yang harus ditarik-tarik untuk datang ke sebuah pesta, lalu perlu seharian penuh untuk penyegaran kembali?"

Kemudian Ruch melanjutkan, "Kalau jawaban dari pertanyaan-pertanyaan di atas adalah *ya*, besar kemungkinan Anda telah dipertemukan dengan seorang *introvert*. Setelah satu atau dua jam bersosialisasi, kaum *introvert* perlu waktu untuk *off* sejenak dan 'mengisi baterai' kembali".

Orang-orang dengan pribadi *introvert*, papar Rauch, perlu dua jam menyendiri untuk setiap jam bersosialisasi. Namun, hal tersebut bukanlah gejala depresi, antisosial, atau tanda darurat medis. Bagi kaum *introvert*, menyendiri itu sama menyegarkannya dengan tidur, makan, atau merawat diri.

Pendiam belum tentu pemalu

Eits, jangan salah, pendiam tidak sama dengan pemalu, *lho*. Orang pemalu bisa sekaligus pendiam, tapi pendiam belum tentu pemalu. Orang yang pemalu, sering merasa khawatir dengan pendapat orang lain tentang dirinya. Pemalu juga cenderung merasa kurang percaya diri, cemas, gugup saat menghadapi orang lain. Jika dituntut untuk tampil di hadapan publik, orang pendiam berusaha tampil lebih baik, tapi pemalu justru merasa takut sehingga sering merasa gelisah.

Bernardo J. Carducci, seorang peneliti dari Shyness Research Institute Indiana University Shouteast, AS, menyebutkan

bahwa berada bersama orang lain akan menguras energi orang pendiam. Orang pendiam bukan tidak bisa berkomunikasi dengan orang lain. Tetap ada kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri mereka melalui komunikasi. Sedangkan, pemalu justru takut dengan situasi seperti itu, akhirnya cenderung menghindar.

Ciri-ciri introvert:

- ✓ cenderung diam ketika berada di tengah kumpulan banyak orang,
- ✓ lebih nyaman dengan kesendirian,
- ✓ jika mengerjakan sesuatu lebih suka menyendiri,
- ✓ suka berpikir analitis dalam mengambil keputusan,
- ✓ selektif dan berhati-hati ketika memilih teman,
- ✓ ketika berada dalam suasana baru, biasanya sibuk dengan dirinya sendiri,
- ✓ selalu berupaya mandiri dalam mencari jalan keluar atas masalahnya,
- ✓ merasa damai dalam suasana sepi dan tenang,
- ✓ lebih cepat mengerjakan tugas sendirian, dan
- ✓ kelebihannya menjadi seorang penasihat serta *problem solver* yang efektif.

5. Tipe *Ambivert*: "Terjebak" di antara *Extrovert* dan *Introvert*

Selanjutnya, ada satu karakter kepribadian yang mungkin jarang kita dengar, yakni *ambivert*. Sepertinya keberadaan kepribadian *ambivert* tidak sepopuler atau sefamiliar *introvert* dan *extrovert*.

Tipe ini muncul karena terdapat pandangan bahwa manusia itu unik, sehingga tidak bisa bersifat terlalu sederhana, seperti *introvert* dan *extrovert*. Beberapa referensi menyebut bahwa pribadi *ambivert* merupakan "perkawinan silang" antara karakter *extrovert* dan *introvert*. Sehingga, tipe *ambivert* terbilang unik karena memiliki perpaduan karakteristik *ekstrovert* dan *introvert*. Maksudnya, kepribadian *ambivert* dapat menunjukkan karakter *extrovert* ataupun *introvert* pada situasi yang berbeda.

Kaum *ambivert* dikenal sebagai pribadi yang *easy going*. Namun, cenderung sensitif dan *moody* karena sifat dan karakternya yang berubah-ubah. Mereka nyaman berada di tengah keramaian dengan berbagai aktivitas sosial, tetapi juga relaks dengan kesendirian. Terlebih, orang dengan pribadi *ambivert* sangat gemar bersosialisasi dengan berbagai kalangan. Sehingga, mereka mampu membangun jaringan pertemanan dengan berbagai latar belakang dan kepentingan.

BAGAIMANA JIKA SI PENDIAM ADALAH.....

Mira D. Amir, Psikolog Lembaga Psikologi Terapan (LPT) UI Jakarta (dalam *Intisari*, 2009) menjelaskan karakter pendiam atau *introvert* bisa saja dimiliki oleh orang-orang terdekat kita. Bagaimana jika sifat ini dimiliki oleh...

- **Pasangan kita?**
  Sadari keadaannya, jangan hanya melihat perbedaan dan juga pahami bahwa setiap individu memiliki keunikan. Cobalah untuk menggali hobi dan kesukaan pasangan dari aktivitas sehari-hari, sehingga kita mempunyai bahan pembicaraan yang ia sukai. Kita juga bisa menggali informasi lain dari sahabatnya. Perbaiki pola komunikasi sehingga terjalin komunikasi timbal balik. Kita bisa mulai dengan "memancing" dia dengan topik yang selama ini menjadi perhatian pasangan kita. Fokuslah dengan hal tersebut hingga pembicaraan mengalir dan dia juga merasa bergairah dalam berkomunikasi.

- **Anak kita?**
  Kita harus sadar bahwa dunia anak berbeda dengan dunia orang dewasa. Jangan paksakan anak pendiam untuk berubah. Kita harus mulai menunjukkan sikap dan perilaku yang menghargai semua buah ide si anak. Mulai terapkan komunikasi dua arah, misal tanyakan apa yang ia ingin lakukan hari ini? Barang-barang apa dia butuhkan untuk meluapkan kreativitasnya? Dengan cara tersebut, secara otomatis akan memancing sang anak untuk mengungkapkan pikirannya. Jika anak masih saja enggan untuk berbicara, kembangkan cara kreatif dengan tetap menyadari bahwa mereka memang butuh waktu untuk sendiri. Misalnya anak diminta untuk mengunkapkan lewat gambar, musik, dan semacamnya.

- **Rekan kerja kita?**
  Jika teman atau bahwan pimpinan kita memiliki karakter pendiam, jangan takut untuk berbagi pengetahuan dan menyuarakan pendapat. Minimal dengan mengambil inisiatif untuk bertanya terlebih dahulu. Misal dengan meminta tanggapan atas hasil kerja yang kita lakukan.

B. Tipe Kepribadian Berdasar Temperamen Manusia

Belakangan, banyak orang yang terdorong untuk mengetahui kepribadian temperamennya. Atau, ingin mengetahui sifat temperamen orang lain untuk menyesuaikan diri dengan mereka. Temperamen sendiri, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai sifat batin yang dapat memengaruhi perbuatan, perasaan, dan pikiran (seperti periang, penyedih, dsb.). Selain kepribadian *extrovert* dan *introvert*, ternyata kepribadian manusia juga bisa dilihat dari temperamennya.

1. Apa Saja Tipe Temperamen Manusia?

Lebih dari 400 tahun sebelum Masehi, Hippocrates, seorang filsuf asal Yunani mengemukakan suatu teori kepribadian yang mengatakan bahwa pada dasarnya ada empat tipe temperamen berbeda yang dipunyai manusia. Temperamen dasar itu tercipta dari empat macam cairan penting yang terdapat di dalam tubuh manusia. Antara lain sifat kering terdapat dalam *chole* (empedu kuning), sifat basah terdapat dalam *melanchole* (empedu hitam), sifat dingin terdapat dalam *phlegma* (lendir), sifat panas terdapat dalam *sanguis* (darah).

Keempat cairan tersebut mengalir di dalam tubuh dengan proporsi dan komposisi tertentu. Jika salah satu cairan lebih dominan dari cairan yang lain, maka cairan tersebut dapat membentuk kepribadian seseorang. Untuk memperoleh

gambaran mengenai berbagai sifat temperamen yang melekat dalam setiap cairan, berikut adalah gambaran dari penggolongan manusia berdasarkan keempat bentuk cairan tersebut.

✓ Tipe Kepribadian *Sanguinis*

Cairan yang lebih dominan dalam tubuh yaitu cairan *sanguis*. Sehingga, kepribadiannya diistilahkan dengan sebutan *sanguinis*. Cairan *sanguis* yang dominan membuat kepribadian *sanguinis* memiliki sifat yang khas. Seperti hidup mudah berganti haluan, ramah, mudah bergaul, lincah, periang, mudah senyum, dan tidak mudah putus asa.

✓ Tipe Kepribadian *Koleris*

Cairan yang lebih dominan dalam tubuh yaitu cairan *chole*. Sehingga, kepribadiannya diistilahkan dengan *koleris*. Cairan *chole* yang dominan membuat kepribadian koleris memiliki sifat yang khas. Antara lain, hidup penuh semangat, keras, hatinya mudah terbakar, daya juang besar, optimistis, garang, mudah marah, pengatur, penguasa, pendendam, dan serius.

✓ Tipe Kepribadian *Plegmatis*

Cairan yang lebih dominan dalam tubuh yaitu cairan *phlegma*. Sehingga, kepribadiannya diistilahkan dengan sebutan *plegmatis*. Cairan *phlegma* yang dominan membuat kepribadian *plegmatis* memiliki sifat yang khas, seperti tidak

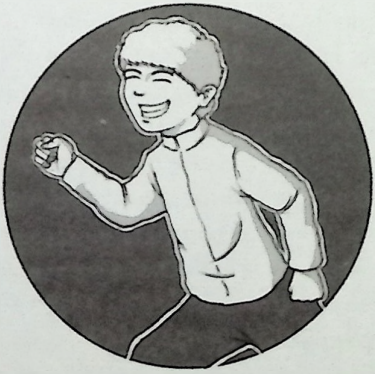
suka terburu-buru, tenang, tidak mudah dipengaruhi, setia, dingin, santai dan sabar.

✓ Tipe Kepribadian *Melankolis*

Cairan yang lebih dominan dalam tubuh yaitu cairan *melanchole*, sehingga kepribadiannya diistilahkan dengan *melankolis*. Cairan *melanchole* yang dominan membuat kepribadian *melankolis* memiliki sifat telaten, emosional, mudah kecewa, daya juang kecil, muram, pesimistis, penakut, dan kaku.

2. Mengenal Tipe Temperamen Manusia

a. Tipe *Sanguinis*



Sanguinis yang periang adalah temperamen yang hangat, bersemangat, lincah, dan menyenangkan. Ia dapat menerima segala keadaan dan cepat memberikan tanggapan.

Keputusannya lebih banyak ditentukan oleh perasaan daripada pemikirannya. Orang dengan pribadi *sanguinis* memiliki kemampuan yang luar biasa untuk "menghargai" dan mengendalikan dirinya sendiri.

Pribadi *sanguinis* tidak pernah kehabisan kata-kata. Bila tipe *sanguinis* berkumpul dengan orang banyak, ia mempunyai kecenderungan untuk membangun semangat kepada setiap orang yang ada di situ. *Sanguinis* selalu memiliki banyak cerita menarik yang diceritakannya secara dramatis. Ia dapat membawakan cerita dengan penuh penjiwaan, seakan-akan ia sedang mengalami apa yang diceritakannya itu. Sehingga, membuat pribadinya disukai oleh kalangan anak-anak hingga dewasa.

Ia menyukai keramaian, tidak senang dengan kesunyian. Kondisi yang paling menyenangkan bagi tipe *sanguinis* adalah saat ia dikelilingi teman-temannya dan menjadi pusat perhatian. Itu juga yang membuat tipe *sanguinis* mudah dikenali dalam organisasi atau perkumpulan sosial. Cara berbicara dengan suara tegas dan ramah membuat pribadi sanguinis terlihat percaya diri. Namun, cara hidupnya yang bebas, penuh gairah, dan terbuka seringkali membuat orang-orang merasa iri hati kepadanya.

Ciri-ciri pemiliki pribadi *sanguinis*:

- ✓ orang yang selalu ceria dalam hidup, bersemangat, hangat, dan bersahabat,

- ✓ selalu tampil dengan gaya yang sangat menikmati hidup,
- ✓ sangat mudah melibatkan diri dalam kesenangan dan tidak rela membiarkan hatinya bersedih berlama-lama,
- ✓ berisik, bersuara keras, tegas, tapi ramah,
- ✓ percaya pada kemampuan sendiri lebih daripada yang sesungguhnya,
- ✓ orang yang sangat suka berbicara di tengah banyak orang,
- ✓ mudah menularkan semangat kepada orang lain, dan
- ✓ mampu menerima keadaan, sehingga banyak pelajaran dari luar dirinya yang dia dapatkan.

b. Tipe *Koleris*

Pribadi *koleris* adalah orang-orang dengan temperamen yang penuh semangat, bertindak cepat, aktif, praktis, dan berkemauan keras. Seringkali mereka merasa puas terhadap

dirinya sendiri dan tidak suka jika bergantung pada orang lain. Ia cenderung bersikap tegas dan berpendirian teguh, mudah membuat keputusan, baik untuk dirinya sendiri maupun orang lain.

Tipe *koleris* selalu penuh dengan aktivitas karena baginya "hidup adalah aktivitas". Ia tidak perlu dirangsang oleh orang lain untuk memulai dan melakukan aktivitas. Justru , tipe koleris lebih banyak "merangsang" orang-orang di sekelilingnya dengan gagasan, rencana, dan ambisi yang tidak pernah surut. Ia bersikap tegas dalam menghadapi persoalan dan berani melawan ketidakadilan atau keadaan yang tidak benar.

Karena pribadi *koleris* memiliki pemikiran analitis dan praktis, cepat membuat keputusan yang logis, maka aktivitasnya selalu mempunyai terget. Ia mampu merencanakan suatu proyek jangka panjang yang sangat berguna. Dan, tidak mudah terombang-ambing karena tekanan dan pengaruh orang lain.

Tipe koleris seringkali meraih keberhasilan di saat orang lain mengalami kegagalan. Keberhasilannya bukan karena rencana yang lebih baik daripada rencana orang lain. Namun, semangatnya untuk terus maju di saat orang lain berputus asa dan memilih untuk berhenti. Pribadi *koleris* tidak takut dengan kesengsaraan. Justru, kesengsaraan itu yang membangunkan semangatnya.

Di lain sisi, orang dengan tipe *koleris* adalah pribadi yang tidak mudah memberikan simpati kepada orang lain. Dia tidak dapat menunjukkan belas kasih secara jujur dan tulus. Sehingga, *si koleris* kerap bingung atau tidak suka melihat orang yang menangis.

Selain itu, ia juga pribadi yang kurang menghargai karya-karya orang lain, perhatian utamanya hanya ditujukan kepada hal-hal yang mendatangkan manfaat bagi dirinya. Itulah mengapa, setiap tipe *koleris* melihat adanya kesempatan, maka dengan cepat ia menganalisis untuk memanfaatkan kesempatan itu. Cara berpikirnya sangat sistematis. Meskipun pribadi *koleris* adalah orang yang kurang telaten, tetapi ia cepat untuk memberikan penilaian berdasarkan intuisinya. Mereka terlalu fokus pada target, sehingga kurang memerhatikan atau menganggap remeh jika terjadi hambatan yang timbul di tengah jalan.

Ciri-ciri pemiliki pribadi *koleris*:

- ✓ orang yang selalu memiliki target dalam hidupnya,
- ✓ pribadi yang memiliki kemauan keras dalam mencapai target,
- ✓ mereka cenderung bersikap tegas dan berpendirian keras dalam mengambil keputusan,
- ✓ pribadi yang aktif, praktis, mandiri, cekatan, tapi independen,
- ✓ bukan termasuk orang yang mudah mengekspresikan perasaan/emosi kepada orang lain,
- ✓ tidak mudah bersimpati kepada orang lain,

- ✓ orang-orang yang sangat menyukai aktivitas sehingga pandai memanajemen diri tanpa dirangsang oleh orang lain, dan
- ✓ tidak mudah terpengaruh dan menyerah karena penilaian orang lain.

c. Tipe *Plegmatis*

Tipe *plegmatis* adalah pribadi yang bertemperamen tenang, dingin, lamban, santai, dan stabil. Bagi orang *plegmatis*, hidup adalah pengalaman yang menyenangkan dengan pengalaman yang membahagiakan. Tipe *plegmatis* cenderung tidak mau melibatkan diri dalam keadaan yang penuh dengan persoalan.

Pribadi *pelgmatis* yang sangat tenang dan santai membuat dirinya tidak pernah merasa terganggu dengan berbagai keadaan di sekelilingnya. Mereka cenderung

sulit untuk marah dan jarang sekali meluapkan emosinya. Sehingga, orang-orang dengan tipe kepribadian *plegmatis* akan memperlihatkan temperamen yang sama setiap kali Anda bertemu dengannya. Di balik temperamennya yang dingin, acuh, dan sifatnya yang seakan-akan pemalu itu, terdapat beberapa kemampuan untuk membawa diri untuk selalu dalam suasana tenang.

Pribadi *plegmatis* selalu merasa tidak kekurangan teman. Ia menyukai setiap orang yang dikenalnya. *Plegmatis* juga termasuk orang yang mampu menghargai karya seni. Selain itu, *pelgmatis* juga mempunyai rasa humor yang tinggi. Namun, meskipun berada di tengah-tengah banyak orang yang sedang tertawa, justru tipe *plegmatis* tak sedikit pun tersenyum. Ia memiliki cara pandang yang unik dalam melihat hal-hal lucu pada orang lain.

Orang *plegmatis* adalah pribadi yang baik hati dan penuh perhatian, tetapi jarang sekali ia mengutarakan perasaan-perasaan itu. Biasanya, pribadi *plegmatis* sangat segan untuk melakukan kegiatan di luar rutinitasnya. Sehingga, ia lebih memilih untuk menjadi "penonton" dalam kehidupan ini dan berusaha tidak terlibat dalam persoalan orang lain. Namun, bukan berarti ia tidak mau mengerti perlunya mengambil tindakan untuk membantu kesulitan-kesulitan orang lain. Karena, pada dasarnya tipe *plegmatis* adalah orang yang pandai menciptakan suasana damai dan mempunyai sifat suka mendamaikan orang.

Apabila pribadi *plegmatis* diminta dan didorong untuk bertindak, dia akan membuktikan bahwa ia adalah orang yang memiliki kemampuan dan paling efisien. Ia sendiri kurang suka memegang jabatan sebagai pimpinan. Namun, apabila ia diberi tugas untuk memimpin, ia akan menjadi orang yang bertanggung jawab.

Orang-orang dengan kepribadian *plegmatis* memiliki daya ingat yang kuat dan pandai menirukan sesuatu. Satu hal yang mereka sukai ialah "menggoda" orang yang memiliki temperamen yang lain. Ia merasa jengkel dengan semangat yang berkobar-kobar dari orang *sanguinis*, yang tidak pernah bersikap tenang dan berjalan seolah tanpa tujuan. Ia juga kurang suka dengan kemurungan orang-orang *melankolis* dan cenderung untuk mengejeknya. Bahkan, ia bersemangat untuk mematahkan rencana dan ambisi yang melangit dari *si koleris*.

Ciri-ciri pemiliki pribadi *plegmatis*:

- ✓ orang yang cenderung menarik diri dari segala keterlibatan atau tanggung jawab,
- ✓ memiliki sifat alami sebagai orang pendamai dan menghindari jalan kekerasan atau pertikaian,
- ✓ menyukai ketenangan, ketenteraman, dan kedamaian,
- ✓ mudah diajak bergaul, ramah, dan menyenangkan,
- ✓ pribadi yang dingin dan pemalu,
- ✓ mampu membuat orang tertawa terbahak-bahak dengan humor garingnya, tetapi mereka sendiri malah tidak tertawa, dan

✓ pribadi yang tenang, konsisten, dan sulit terpengaruh oleh lingkungan sekitar, sehingga mereka jarang terlihat gelisah.

d. Tipe *Melankolis*

Tipe yang terakhir ini, kerap sekali diidentikkan dengan temperamen yang suram dan murung. Tapi jangan salah, ternyata temperamen *melankolis* adalah temperamen yang "paling kaya" di antara tipe temperamen lainnya. Pribadi dengan tipe *melankolis* memiliki karakter analitis, rela berkorban, berbakat, perfeksionis, tapi emosinya sangat sensitif. Tipe *melankolis* merupakan pribadi yang mampu menikmati karya-karya seni bernilai tinggi.

Pribadi *melankolis* adalah orang-orang yang unik. Karakter dasarnya adalah bawaan dari sifat kepribadian *introvert*. *Melankolis* selalu bertindak berdasar perasaannya.

Maka, bisa dibilang keadaannya selalu mengikuti perasaan hatinya yang berubah-ubah. Terkadang hatinya membawa dia kepada perasaan yang sangat bahagia, sehingga tidak jarang *melankolis* bisa bertindak lebih *extrovert*.

Pada saat merasa murung, bahkan tertekan, ia akan menjadi orang yang sangat pendiam. Sifatnya yang pendiam juga ditampakkan dengan *style* dia yang tidak mau menonjolkan diri. Namun, karakter seperti itu juga tidak langsung menandakan bahwa tipe *melankolis* tidak menyukai orang lain. Sama seperti kita, ia juga mempunyai keinginan untuk dikasihi orang lain.

Orang dengan temperamen *melankolis* adalah pribadi yang sangat setia. Namun, ia tidak mau terlebih dulu menemui orang-orang dan cenderung untuk membiarkan orang lain datang kepadanya. Di balik sifatnya yang demikian, tipe *melankolis* tidak akan membiarkan orang lain yang bergantung kepadanya merasa kecewa. Oleh sebab itulah, temperamen *melankolis* adalah orang yang paling dapat dipercayai dibanding dengan tipe temperamen lain. Pribadi *melankolis* memiliki kecenderungan untuk mencapai kesempurnaan tetapi tidak membiarkan diri mengabaikan tanggung jawabnya.

Kemampuan yang hebat dalam menganalisis, membuat tipe *melankolis* mampu memperkirakan dengan tepat kemungkinan adanya halangan dan bahaya pada setiap rencananya. Selain itu, pengalaman-pengalaman yang mengecewakan membuat dia tidak bisa menilai seseorang

berdasarkan apa yang tampak dari sisi luarnya saja. Tipe *melankolis* selalu merasa curiga apabila ada orang yang mencari dirinya atau memberikan perhatian yang berlebih.

Tipe *melankolis* sangat menyukai kegiatan yang membutuhkan ketelitian serta ketekunan dan ia akan menyelesaikannya dengan sangat baik. Bahkan, ia dapat memanfaatkan kekuatan yang ada di dalam diri melebihi teman-temannya. Orang *melankolis* juga merasa menemukan nilai hidup jika ia berkorban untuk orang lain. Ia merupakan pribadi yang rela berkorban, baik untuk dirinya maupun orang lain. Sehingga, seakan-akan ia membuat dirinya sendiri menderita. Saat suasana hatinya sedang gembira atau penuh inspirasi, ia dapat menghasilkan atau mencetuskan suatu karya seni atau hasil pemikiran yang luar biasa. Hal-hal tersebut membuat temperamen yang satu ini memiliki potensi yang paling hebat dibanding dengan tipe temperamen lain.

Akan tetapi, di balik kehebatannya, pribadi *melankolis* memiliki kelemahan yang paling banyak. Bahkan, secara tidak sadar ia dapat dikuasai oleh kelemahannya sendiri. Sehingga, saat-saat seperti itu, tipe *melankolis* bisa menjadi seorang yang terkesan menderita, putus asa, selalu sedih tanpa alasan, bahkan menjadi pribadi yang tidak menyukai dirinya sendiri.

Ciri-ciri pemiliki pribadi *melankolis*:

- ✓ orang yang sensitif dan rela berkorban,

- ✓ sangat perfeksionis sehingga cenderung membuat mereka sering menyalahkan diri sendiri dan menjadi rendah diri,
- ✓ memilih aktivitas yang membutuhkan pengorbanan dan ketekunan juga ketelitian,
- ✓ sekali cocok dalam memilih sesuatu, mereka akan setia dan tulus mengerjakannya,
- ✓ memiliki daya analisis yang hebat dan mampu memperhitungkan secara akurat bahaya dan halangan dalam setiap rencana aktivitas,
- ✓ cenderung introvert, tapi tiba-tiba bisa berubah menjadi extrovert saat suasana hatinya di puncak kegembiraan, dan
- ✓ memiliki rasa seni yang tinggi.

KOMUNIKASI OKE, KONEKSI *OYE*

Salah satu tujuan kita berinteraksi melalui komunikasi yang intensif adalah untuk membangun koneksi atau hubungan yang semakin intim. Semakin dekat hubungan kita dengan orang lain, bukan tidak mungkin kepercayaan mereka terhadap kita juga semakin kuat. Rasa saling percaya akan menciptakan

hubungan yang saling menguntungkan. Entah dalam bidang edukasi, karier, bisnis, keluarga, dan hubungan lainnya. Oleh karena itu, menjalin hubungan yang baik guna membangun koneksi jangka panjang perlu dilatih dan dibiasakan sejak dini.

C. Bebagai Teknik Membangun Koneksi dan Kepecayaan

Banyak individu yang berusaha menjalin komunikasi dengan orang lain agar memperoleh kepercayaan dalam berinteraksi. Baik sekadar untuk berteman, bergaul, atau menjalin relasi bisnis. Namun, ada juga individu yang berupaya mempertahankan hubungan dengan orang lain melaui komunikasi yang intensif, agar koneksi mereka kian langgeng dan awet. Dalam ilmu psikologi, ada beberapa teknik untuk membangun koneksi dan kepercayaan terhadap orang lain, di antaranya:

1. *Pacing-Leading*

Teknik ini merupakan cara yang paling sering digunakan ketika membangun koneksi dengan orang lain. *Pacing* bermakna menyamakan dan *leading* artinya memimpin. *Pacing-Leading* adalah dua teknik yang diterapkan secara bergantian. Teknik *pacing* dapat dipraktikkan dengan

memberikan isyarat verbal seperti menyetujui apa yang dikatakan seseorang disusul dengan isyarat nonverbal seperti anggukan, senyuman, *ring OK*, atau gestur keterbukaan diri. Karena, pada dasarnya *pacing* digunakan untuk menyatukan dua karakteristik berbeda ketika berkomunikasi dengan orang lain.

Setelah melakukan *pacing*, baru kita bisa melakukan *leading*. *Leading* dapat dilakukan dengan mulai memimpin lawan bicara saat berinteraksi dan mengarahkannya kepada satu tujuan komunikasi. Hal tersebut bisa dilakukan dengan memberikan masukan, arahan, saran yang positif dan saling melengkapi, agar tujuan atau rencana dari hal yang sedang dikomunikasikan dapat berjalan semakin sukses.

Langkah-langkah dalam menerapkan *pacing-leading:*

- ✓ terlebih dahulu, kita harus menjadi pendengar yang baik,
- ✓ sebisa mungkin, tahan diri kita untuk banyak berkomentar di awal pembicaraan atau menyanggah pesan yang sedang disampaikan oleh lawan bicara,
- ✓ perhatikan dan kenali struktur kalimat yang diucapkan, mulai dari subjek dan objek kalimat, kata kerja, hingga keterangan di dalam kalimat,
- ✓ berikan respon yang positif dari setiap pernyataan yang diucapkan oleh lawan bicara dengan menunjukkan antusiasme dan kepercayaan kita,

- ✓ tunjukkan keterbukaan kita dalam menerima setiap perkataan dalam bentuk nonverbal, seperti anggukan, senyuman kecil, tatapan perhatian, dan sebagainya,
- ✓ perhatikan indra/bagian tubuh yang kerap digunakan lawan bicara kita untuk menunjukkan kenyamanannya ketika berkomunikasi,
- ✓ perhatikan pula bagaimana lawan bicara mengolah informasi yang dia ucapkan,
- ✓ ketika kepercayaan sudah mulai terbangun, dengan tanda-tanda yang bisa kita terka tentunya, tentukan waktu yang tepat untuk *leading* (memimpin) percakapan,
- ✓ secara perlahan, kemukakan pendapat kita, manfaatkan tema-tema pembicaraan yang berangkat dari pengalaman kita, atau sesuatu yang imajinatif, yang dapat dicerna dengan baik oleh lawan bicara kita,
- ✓ sesekali lakukan jejak atau tukar pendapat dengan lawan bicara kita, agar kita mampu mengarahkan komunikasi kepada pengertian bersama, atau kepada tujuan yang kita inginkan, dan
- ✓ lakukan hingga lawan bicara kita menunjukkan respons baik secara verbal atau nonverbal berupa pernyataan setuju atau kesepakatan.

2. *Matching-Mirroring*

Teknik yang kedua adalah *matching-mirroring*. Teknik ini hampir sama dengan *pacing-leading*, sebagai bagian dari cara untuk memahami lawan bicara agar tujuan dari koneksi yang kita bangun bisa tercapai dengan maksimal. *Matching-*

mirroring dilakukan dengan mengamati lawan bicara kita dari segi fisik. Seperti pola pernapasan, penekanan suara, posisi tubuh saat berbicara, ekspresi wajah, gerakan tubuh dan kepala, serta kata-kata yang diucapkan.

Setelah melakukan pengamatan terhadap lawan bicara kita, yang harus kita lakukan adalah menirukan apa yang ia lakukan. Karena, inti dari teknik ini adalah bahwa kita menjadi "cermin" terhadap lawan bicara kita. Oleh karena itu, teknik ini menuntut kehati-hatian, kesabaran, kecerdasan, halus, dan harus seperti kondisi alami, tidak dibuat-buat.

Kenapa kita menggunakan teknik ini? Karena, kita cenderung akan memercayai orang-orang yang "sama" dengan kita, baik dari segi perilaku atau tindakan. Secara

tidak langung, kita akan menganggap bahwa lawan bicara kita adalah bagian dari diri kita sendiri. Itulah mengapa disebut dengan *mirroring*. Teknik ini juga dapat membantu kita melepaskan batasan-batasan dengan lawan bicara kita. Sehingga, komunikasi bisa lebih nyaman, akrab, dan terbuka.

Langkah-langkah dalam menerapkan *Matching-Mirroring:*

- ✓ lakukan pengamatan fisik, aksen, nada, dan kecepatan bicara dari lawan bicara kita,
- ✓ bayangkan dan imajinasikan bahwa lawan bicara adalah diri kita, secara langsung kita berusaha untuk menyatukan pikiran dan perasaan kita dengan lawan bicara,
- ✓ tentukan bagian dari perilaku lawan bicara yang ingin kita "pantulkan" atau "cerminkan",
- ✓ lakukan apa yang dia lakukan secara halus, perlahan, tanpa terlihat sedang dibuat-buat,
- ✓ selalu upayakan untuk mempertahankan kesamaan gerakan dan perilaku,
- ✓ lakukan berulang kali dengan gerakan yang berbeda, dan
- ✓ tentukan perubahan dan interaksi lanjutan yang ingin kita lakukan.

3. Cerdas Membangun Komunikasi

Kita telah mempelajari teknik-teknik dalam membangun dan mempertahankan koneksi juga kepercayaan terhadap

orang lain. *Nah,* selanjutnya, ada beberapa *tips* yang bisa kita lakukan saat berinteraksi dengan orang lain. Tujuannya, agar kita mampu beradaptasi dan mempraktikkan komunikasi yang lebih santun. Berikut caranya:

✓ Jadilah pribadi terbuka dan menyenangkan

Mulailah dari diri sendiri. Bersikap terbuka dan mengelola diri menjadi pribadi yang menyenangkan akan mendukung menemukan jejaring yang baik di sekitar kita. Ketika dirasa sangat menyenangkan oleh orang-orang di sekeliling kita, secara tidak langsung kita telah membuka diri untuk menjalin koneksi dengan orang lain. Orang-orang di sekitar pun dengan senang hati membuka dirinya untuk kita. Sebelum mengharapkan orang lain mau menerima kita, terimalah dulu kehadiran orang lain ke dalam dunia kita. Biarkan mereka mengenal siapa diri kita lebih dalam.

✓ Berjabat tangan dengan mantap

Mungkin banyak orang di sekeliling kita yang tidak pernah melakukan jabat tangan dengan mantap ketika bersua. Mantap di sini berarti melakukan jabat tangan dengan erat seraya menatap mata orang yang kita jabat tangannya. Bayangkan saja bila jika kita sedang beriteraksi dengan orang yang penting dan kita menjabat tangannya dengan lemas. Tentu kita akan dianggap sebagai orang yang minder, kurang percaya terhadap kemampuan diri sendiri, tidak cepat beradaptasi, kurang memiliki integritas diri sehingga tampil kurang meyakinkan. Jadi, ketika berjabat

tangan, tersenyum dan tataplah mata lawan bicara kita. Tunjukkan kepadanya bahwa kita adalah orang yang memiliki integritas diri yang baik, penuh percaya diri, dan bertanggung jawab.

✓ Ingat benar nama mereka

Dalam menjalin koneksi, terkadang kegagalan muncul karena kita lupa mengingat nama orang-orang yang pernah kita jumpai sebelumnya. Sepele bukan? Tidak sedikit memang orang-orang yang memiliki kemampuan dalam hal mengingat nama. Bila kita termasuk ke dalam tipe orang yang demikian, mulailah untuk belajar mengingat nama orang-orang yang baru saja kita kenal. Caranya, dengan berulang kali menyebut namanya ketika kita sedang berkomunikasi dengan orang tersebut. Kemudian, buatlah pola-pola kecil untuk mengingat nama orang tersebut. Sehingga, ketika suatu saat kita bertemu kembali dengan orang tersebut, maka kita tidak akan malu karena hal sepele, lupa namanya.

✓ Jadilah pendengar yang baik

Jadilah pendengar yang baik bagi rekan-rekan kita. Baik rekan sekolah, kerja, bisnis, bahkan rekan yang baru saja kita kenal. Mengapa demikian? Karena, pada dasarnya manusia memiliki kecenderungan untuk berbicara terus-menerus. Sementara, sedikit sekali orang-orang yang mau menjadi pendengar tulus bagi tipe orang yang suka berbicara. Sehingga, tunjukkanlah ketulusan pada diri sendiri dengan

menjadi pendengar yang baik ketika membangun koneksi dengan orang lain. Dengan demikian, kita akan dianggap memiliki rasa hormat dan toleransi dengan menghargai setiap perkataan yang orang lain utarakan.

✓ Kumpulkan daftar koneksi

Dalam membangun koneksi, perlu kiranya bagi kita untuk menuliskan siapa saja *partner* atau orang-orang yang sudah menjalin komunikasi secara intensif dengan kita. Entah itu komunikasi yang terjalin karena pertemanan, persahabatan, atau sekadar kesamaan hobi. Mengapa kita harus membuat daftar untuk mengumpulkan orang-orang terdekat kita? Karena, bagaimanapun mereka adalah "investasi" di masa mendatang. Semua orang yang kita kenal dengan baik, pasti memiliki potensi dan nilai positif bagi diri kita. Bukan *kok* ingin mencari untung dari mereka, tetapi siapa tahu merekalah yang berperan penting dalam kesukesesan kita di masa mendatang.

✓ Hindari jejaring negatif

Tidak semua teman yang kita kenal adalah jejaring yang baik bagi kita. Jejaring yang dimaksud bukan sekadar teman akrab atau sahabat. Namun, mereka yang memiliki potensi untuk menunjang nilai—nilai positif yang ada pada diri kita. Karier, keluarga, bisnis, dan lainnya. Teman-teman yang tidak memiliki peluang untuk mendukung kemajuan kita, misalnya mereka yang hanya senang berfoya-foya untuk kesenangan sesaat, perlu kita kurangi intesitas

pergaulan dengan mereka. Agar nantinya tidak mengganggu "perjalanan" kita dalam meraih target yang sudah kita rencanakan.

✓ Bersikap positif dan jaga pembicaraan

Semua orang pasti akan merasa senang jika diberi rasa hormat dan kepercayaan ketika berinteraksi dan menjalin komunikasi. Dihormati, misalnya dengan cara kita menjaga sikap dan cara berargumen saat berhadapan dengan orang lain. Kita mampu menunjukkan bahwa selain pendengar yang baik, kita juga pembicara yang sopan serta santun dalam bersikap. Sehingga, lawan bicara kita pun akan merasa aman, nyaman, dan dihargai. Ingat, kita jangan merasa *sok* tahu dan *sok* pintar. Apalagi berani memotong pembicaraan orang lain dengan bersuara keras, menggebrak meja, dan terkesan menantang. Jika hal demikian terjadi, jangan berharap kita bisa membangun koneksi yang sehat dengan orang lain karena mereka akan kehilangan kepercayaan kepada kita.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Ayogya, Bayu W. 2013. *2 Menit Membaca Pikiran Orang Lain*. Yogyakarta: Buku Pintar.

Chaplin, J.P. 2006. *Kamus Lengkap Psikologi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.

Cooper R. K. dan Sawaf A.1998. *Executive EQ Kecerdasan Emosional dalam Kepemimpinan dan Organisasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

DiBiase, Rosemarie, dan Jaime Gunnoe. 2004. *Gender and Culture Differences in Touching Behavior*. The Journal of Social Psychology.

Dorgantoro, Franz. 2011. *33 Strategi Paling OK Menjadi Karyawan Kebal PHK*. Jakarta: Tangga Pustaka.

Elfiky, Ibrahim. 2009. *Terapi Berpikir Positif*. Jakarta: Zaman

Goleman, Daniel. 2001. *Working With Emotional Intelligence*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Goleman, Daniel. 2002. *Emotional Intelligence*. Jakata: PT Gramedia Pustaka Utama.

Goleman, Daniel. 2000. *Kecerdasan Emosional: Mengapa EQ Lebih Penting Daripada IQ*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Goleman, Daniel, dkk. 2006. *Kepemimpinan Berdasarkan Kecerdasan Emosi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Islafatun, Nor dan Restu Aji P. 2013. *Inilah Rahasia Membaca Pikiran*. Yogyakarta: Nusa Creativa.

Koeswara, E. 1991. *Teori-teori Kepribadian*. Bandung: Eresco

Lilah, Lu'lu'ul, dkk. 2012. *Komunikasi Antar Pribadi Pada Perilaku Nonverbal*. Surabaya: IAIN Sunan Ampel.

Mochhamdan. 2005. *Analisis Konsep Emotional Quotient (EQ) Daniel Goleman dalam Pandangan Islam dan Aplikasinya Terhadap Pembinaan Mental Remaja*. Semarang: IAIN Walisongo.

Mulyana, Deddy. 2005. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Pramono, Oktaviya. 2013. *Buku Pintar Membaca Pikiran, Watak, dan IQ Manusia: Lewat Bahasa Tubuh dan Perilaku Sehari-hari*. Yogyakarta: Syura Media Utama

PsikologID. 2013. *Who Am I? Personality Test: Kenali dan Upgrade Dirimu*. Jakarta: Tangga Pustaka.

PsikologID. 2014. *I Know You*. Jakarta: Tangga Pustaka.

Rakhmat, Jalaluddin. 1994. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Riyadi, dkk. 2014. *Komunikasi Non Ujaran*. Bogor: Institut Pertanian Bogor.

Siswanto. 2010. *Menyingkap Kepribadian Lewat Tulisan Tangan*. Jakarta: Penerbit Libri.

Sujanto, dkk. 2006. *Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Bumi Aksara.

Wood, Julia T. 2001. *Gendered Lives: Communication, Gender, and Culture*. California: Wadsworth

Zelvis, Fitria. 2013. *Cara Mudah Membaca Pikiran dan Perasaan Orang Lain*. Yogyakarta: Cemerlang Publishing.

Referensi pendukung:

Majalah *Intisari*, edisi Oktober 2009.
Majalah *Intisari*, edisi April 2012.
Majalah *Intisari*, edisi Juli 2014.

Referensi *online:*

www.academia.edu
www.ayahbunda.co.id
www.infopsikologi.com
www.kompasiana.com
www.kuliahpsikologi.com
www.nationalgeographic.co.id
www.pesona.co.id
www.psikologi.net
www.psikologid.com
www.tempo.co